

Gymnastikkens placering i en sundheds- og fitnesskultur

DGI Gymnastik og Fitness.
Potentialer, dilemmaer og fremtidig strategi



Delrapport 1

Kasper Lund Kirkegaard
Idrættens Analyseinstitut
Juni 2012



Danish Institute for Sports Studies

IDRÆTTENS
ANALYSEINSTITUT

Titel

Gymnastikkens placering i en sundheds- og fitnesskultur. Delrapport 1 af projektet 'DGI Gymnastik og Fitness. Potentialer, dilemmaer og fremtidig strategi'

Forfatter

Kasper Lund Kirkegaard

Rekvirent

DGI Gymnastik og Fitness

Omslagslayout

Agnethe Pedersen

Øvrig grafik, opsætning og korrektur

Idrættens Analyseinstitut

Forsidefoto

Anne Kring

Udgave

1. udgave, juni 2012

ISBN

978-87-92120-48-9

Udgiver

Idrættens Analyseinstitut

Kanonbådsvej 4 A

1437 København K

T: +45 32 66 10 30

F: +45 32 66 10 39

E: idan@idan.dk

W: www.idan.dk

Gengivelse af denne rapport er tilladt med tydelig kildehenvisning.

Gymnastikkens placering i en sundheds- og fitnesskultur

Delrapport 1 af projektet 'DGI Gymnastik og Fitness
Potentialer, dilemmaer og fremtidig strategi'

Indhold

Gymnastikkens placering i en sundheds- og fitnesskultur	5
Indledning	6
Metode	9
Kvalitativ empiri	9
Da aerobicbølgen ramte de danske gymnastikforeninger	10
Den private organisering af aerobic i Danmark.....	15
Aerobic og foreningslivet – den lange vej til anerkendelse	17
Den organiserede gymnastik og aerobickultur.....	23
Forening eller forretning?	27
Fra 'målrettet træning' og DGI træningskultur til Foreningsfitness.....	32
Eftertanker og analyse	44
Breddeidrættens kommercialisering – et debatoplæg	49
Foreningsidrættens fremtidsmuligheder	52
Evaluering af fitnessrelaterede kursus- og uddannelsesaktiviteter.....	58
Litteraturliste.....	59

Gymnastikkens placering i en sundheds- og fitnesskultur

Denne rapport er del 1 af projektet 'DGI Gymnastik og Fitness. Potentialer, dilemmaer og fremtidig strategi'.

Delrapport 1 giver et historisk indblik i DGI's gymnastikkulturs holdninger til og arbejde med at forholde sig aktivt til den fremadstormende sundheds- og fitnesskultur, der allerede i starten af 1980'erne gjorde sit indtog i lokale gymnastikforeninger.

Siden har lokale gymnastikforeninger under DGI i forskelligt omfang haft succes med at håndtere, udvikle og udbyde sundhedsfremmende fitnessaktiviteter under først de tidligere underudvalg 'Målrettet Træning', og 'Fitness og Sundhed' samt under 'DGI Træningskultur', som senere blev til Foreningsfitness.

Delrapport 2 indeholder med en kvantitativ evaluering af kursister, der har benyttet sig af Gymnastikudvalgets kursusaktiviteter under udvalget 'Fitness og Sundhed'. I denne analyse ses nærmere på kursisternes oplevelser, tilfredshedsgrad, loyalitet, fremtidige behov samt holdninger til en række fremadrettede forslag og den fremtidige uddannelsesindsats. Idans datasæt fra andre relevante undersøgelser inddrages ligeledes i denne delrapport, som bliver offentliggjort i januar 2013.

I delrapport 2 finder man også en kort sammenfatning af de to ovenstående delrapporter samt en række fremadrettede anbefalinger, der skitserer, hvordan DGI Gymnastik og Fitness kan ruste sig selv, sit politiske bagland og det lokale foreningsliv i forhold til fremtidens sundheds- og fitnesskultur.

Indledning

Delrapport 1 giver et indblik i DGI's gymnastikkulturs arbejde med at forholde sig aktivt til den fremadstormende sundheds- og fitnesskultur, der allerede starten af 1980'erne gjorde sit indtog i lokale gymnastikforeninger. Siden har både det centrale DGI og de lokale gymnastikforeninger i forskelligt omfang haft succes med at håndtere, udvikle og udbyde sundhedsfremmende fitnessaktiviteter.

Udviklingen inden for sundheds- og fitnesskulturen resulterede i en række principielle diskussioner om gymnastikkulturens grænser og rummelighed, men også i en gradvist bredere anerkendelse af de mere individ- og sundhedsorienterede fitnessaktiviteter. Samtidig medførte udviklingen en større efterspørgsel på instruktørkurser fra de lokale foreninger – dvs. uddannelses- og kursusaktiviteter, der mere direkte henvendte sig til medlemmer, der i højere grad søgte mod sundheds- og fitnesskulturens rationelle og målrettede træningsformer, hvilket samtidig rummede en række kulturelle forskelle til store dele af den traditionelle æstetiske gymnastikkultur.

Som afgørende forskel til gymnastikken synes sundheds- og fitnesskulturen i højere grad at operere med udvikling af nye aktiviteter og koncepter, hvilket DGI's 'Gymnastik og Fitness Landsudvalg' løbende har måttet forholde sig til. De centrale diskussioner har i denne sammenhæng været, om DGI skulle udvikle sine egne idrætsaktiviteter og -tilbud i relation til markedets udbud, eller om man skulle købe sig adgang til bestemte koncepters navne, logoer, redskaber, begreber og de certificerede instruktøruddannelser. Den konkrete håndtering og aftale med koncepters rettighedshavere har også løbende været centrale omdrejningspunkter.

Disse valgs konsekvenser synes skærpet yderligere i et historisk perspektiv, idet det kommercielle motions- og fitnessmarkeds fremgang og intensive markedsføringsteknikker på mange niveauer synes at have afsmittende effekter på medlemmernes forventning til det lokale foreningslivs evne til at 'følge med tiden'. Opfattelsen af, at gymnastikforeninger også burde være med på udviklingsbølgerne og udbyde de aktiviteter, der også efterspørges i kommercielt profitorienteret regi, har således i vist omfang medvirket til at presse de idrætspolitiske ledere i DGI's gymnastikudvalg til i højere grad at vænne sig til tanken om, at gymnastikken ikke længere i sig selv er den centrale udviklingskraft, når det handler om at lancere nye aktiviteter, koncepter og produkter. Her synes markedets talrige aktører i højere grad at være leveringsdygtige, hvilket til dels har resulteret i, at Landsudvalget for Gymnastik har måttet erkende, at hvis DGI ønsker at være leveringsdygtig i motions- og fitnessaktiviteter målrettet voksne, må man følge med, i takt med at efterspørgslen udvikler sig.

Derved opstod der ofte et dilemma i relation til både DGI-gymnastikkens evne til at håndtere og udvikle traditionelle forenings- og kursusaktiviteter, samtidig med at man skulle gear 'DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg' til at være en tilstrækkeligt manøvredygtig og udviklingsorienteret idrætskultur, der kunne agere mere smidigt, effektiv og hurtigt på alle de nye koncepter og markedsprodukter, som motions- og fitnessmarkedets løbende produktudvikling resulterer i. Historien viser således, hvordan nye efterspørgselsmønstre inden for især den kvindedominerede motions- og fitnesskultur prægede DGI-gymnastikkulturen, netop fordi DGI hverken kunne eller ønskede at sidde denne udvikling overhørig, hvis ønsket om at være danskernes foretrukne idrætsudbydere skulle realiseres. Denne strategi kan også beskrives således:

”I markedøkonomiske termer kan motionsforeningen siges at benytte sig af en ’follower-strategi’, hvor den lader den kommercielle fitnessbranche om at udvikle og markedsføre nye træningsprodukter for så at optage disse nye produkter i foreningens ’sortiment’, når der er opstået efterspørgsel på dem i befolkningen”

(Nielsen, 2010, p. 81).

Dog er der nuanceforskelle i den måde, foreningsidrætten og den kommercielt organiserede idræt agerer på, mener Dorte With, formand for Gymnastik og Fitness Landsudvalg, der også supplerer med et udsagn om, at markedstænkning har præget gymnastikkens historie:

”Jo, vi opfatter os selv som markedsaktører i DGI, men vi er meget bevidste om hvad vi som organisation skal levere. Hvis vi sammenligner os selv med de kommercielle aktører, som alt andet lige har store markedsandele, så er det rigtigt, at monopolen er brudt. Vores situation har flyttet sig; men det er jo ikke det samme som at sige, at vi agerer fuldstændigt som de andre kommercielle profitorienterede markedsaktører, bare fordi vi agerer på markedsvilkår.

”Det med at agere i et marked er jo ikke noget nyt. Hvis man skruer tiden helt tilbage, så har gymnastikhøjskolerne jo på sin vis satset på at udvikle den æstetiske gymnastik, når vi ser på det historisk. På den måde opnåede de nærmest et monopol på det marked.

Så det med at agere på et marked, at udvikle kompetencerne og kigge på, hvad man har som produkt i forhold til, hvilke brugere eller kunder man har og hvordan man kan bruge det i forhold til at promovere sig selv, det er jo oldgammelt.”

(Nielsen, 2010, p. 81).

DGI søger således at tilpasse optagelsen af nye træningsprodukter til foreningens målgrupper, og argumenterne går bl.a. på, at befolkningen i dag i højere grad accepterer kommercielle organiseringsformer og principper, og at motionsforeningernes praksis i dag synes at læne sig op ad den kommercielle branches praksisformer, der hele tiden søger at tilrettelægge motionstilbud, således at de økonomigenererende produkter og aktiviteter kan ’betale sig’ for idrætsudbyderen (Ibsen, 2006, p. 42; Nielsen, 2010).

Denne delrapport skitserer og beskriver de historiske årsager til og konsekvenser af, at DGI Gymnastik og Fitness på flere områder tidligt besluttede sig for at gå aktivt ind i den sundhedsrationelle motions- og fitnesskultur – herunder skitseres også de potentielle dilemmaer, som disse beslutninger rejser fremover.

Delrapporten tager udgangspunkt i, at DGI Gymnastik og Fitness i dag befinder sig i en situation, hvor der er stor mulighed for at præge både aktiviteter og holdninger i det lokale foreningsliv. Dette forudsætter dog en grundig diskussion af alternative strategier, der alle indeholder begrænsninger og muligheder. Valget om at forme sin egen fremtid omhandler således i høj grad viljen og evnen

til selv at træffe en række konsekvente strategiske valg og være sig bevidst, hvilke risici og omkostninger disse valg fører med sig.

Næste afsnit beskriver kort delrapportens metode.

Metode

Delrapport 1 er udformet som et notat, der er baseret på Interviews med en række personer, der har spillet en central rolle enten som nuværende eller tidligere personer med tæt tilknytning til DGI-gymnastikken. Dertil er der anvendt en række offentligt tilgængelige DGI-dokumenter, relevant statistik om DGI's kursusudbud gennem tiden og anden central forskningslitteratur, der relaterer sig til gymnastik-, motions-, sundheds- og fitnesskulturens områder.

Kvalitativ empiri

Følgende Interviewpersoner¹ har bidraget til delrapport 1:

- Ingeborg Moritz Hansen, tidligere medlem af både DDGU's og DGI's gymnastikudvalg
- Anders Kragh Jespersen, tidligere landskonsulent i DGI og projektleder for 'DGI træningskultur'.
- Dorte With, formand for DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg.
- Mika Lund, medlem af ledelses- og planlægningsgruppen DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg. Leder af 'Fitness og Træning' samt 'Sundhedsidræt'. Tidligere næstformand i 'DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg'.
- Birgitte Nielsen, hovedbestyrelsesmedlem og næstformand for DGI. Tidligere formand for Landsudvalget for Gymnastik².
- Ina Thanild, tidligere gymnast i Greve Idrætsforening med stor betydning for udbredelsen af workout og aerobic i det lokale foreningsliv.
- Charlotte Bircow, Danmarks ukronede fitness- og aerobicdronning med stor betydning for udbredelsen af fitnesskulturens kvindedominerede træningsformer i Danmark.
- Marina Aagaard Salminen, master i Fitness og Træning, forfatter og mangeårig fitnessinstruktør inden for især forskellige aerobic-koncepter.
- Henrik Withen, Danmarks ukronede spinningkonge med erfaringer tilbage i aerobic-kulturens allerførste år.
- Birgitte Pedersen, tidligere gymnastik og aerobicinstruktør fra Randers Gymnastiske Forening og senere fitnesscentret 'Studie 1'.

Der skal lyse en stor tak til ovenstående Interviewpersoner for at stille deres tid, viden, holdninger og oplevelser til rådighed for denne delrapport.

¹ Nogle af disse interview er gennemført som led i generel forskning omkring aerobic-kulturens historie i Danmark og hele eller dele af udsagnene kan således indgå i andre idrætsrelaterede udgivelser, bl.a. i (Kirkegaard, 2012). Følgende interview er gennemført i umiddelbar forbindelse med denne deleanalyse: Dorte With, formand for DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg. Mika Lund, medlem af ledelses- og planlægningsgruppen DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg. Birgitte Nielsen, hovedbestyrelsesmedlem og næstformand for DGI. Supplerende interviewudsagn til tidligere gennemførte interviews er desuden givet ved Anders Kragh Jespersen.

² Dvs. før udvalget blev omdøbt til Landsudvalget for Gymnastik og Fitness.

Da aerobicbølgen ramte de danske gymnastikforeninger

For at forstå udviklingen af DGI-gymnastikkulturen er det nødvendigt forstå den historie og de diskussioner, som har præget DGI-gymnastikken gennem de seneste årtier. Dette afsnit er et forsøg på dels at beskrive motions- og fitnesskulturens indtog i de danske samfund og foreningslivet, dels at skitsere de idrætspolitiske diskussioner, dette fitnessindtog medførte, blandt især ansatte og gymnaster i DGI.

I begyndelsen af 1980'erne kom aerobics internationale gennembrud også til Danmark – ad flere veje. I sin bog 'Aerobics' fra 1968 havde den amerikanske læge og videnskabsmand Kenneth Cooper (f. 1931), der sjældent portrætteres i officielle fotografier uden den karakteristiske hvide lægekitel på, beskrevet, hvorledes en række forskellige aerobe træningsformer kunne forbedre konditionen hos amerikanske astronauter, der under deres missioner havde behov for effektive træningsmetoder udført på relativt lidt plads.

Kort fortalt understregede og konkluderede forsøgene, at alle typer mennesker uden nogen former for skadelige konsekvenser og uanset fysisk niveau eller særlige idrætsfaglige kvalifikationer kan praktisere længerevarende muskeludholdende aktiviteter, der kræver et markant højere iltforbrug end det, som det almindelige respiratoriske system kan bidrage med (Cooper, 1968). Begrebet 'aerob' henviser således til den ekstra energidannelse, som finder sted i kroppen under hård fysisk belastning og den samtidige tilstedeværelse af ilt.

Selvom Kenneth Coopers bog fra 1968 udelukkende henvendte sig til mænd, inspirerede disse tanker både danseren Jackie Sorensen og senere jazz-balletdanseren Judi Sheppard til at lave en række danseprægede monotone grundtrin til deres egne respektive motionsprogrammer, som de kaldte hhv. 'Aerobic Dancing' og 'Jazzercise'. Især Judi Sheppard (f. 1952) fik fra 1969 og frem stor kommerciel succes med sin "*Just for Fun'-time, som markerede begyndelsen for Jazzercise. Judi Sheppard flyttede til Californien og begyndte at uddanne andre instruktører i Jazzercise, som er en slags danseworkout, der er færdigkoreograferet og ensartet udført over hele verden. Hver 10. uge laver Jazz-dronningen koreografien om...*" (Bertelsen, 2000, p. 61). Således blev selve grundtanken om at styre og forny et koncept levetid ved at ændre lidt på seriernes bevægelser fra centralt hold grundlagt, hvilket andre populære træningskoncepter, herunder Les Mills-programmerne og Zumba, sidenhen har efterlignet.

Programmerne, som alle blev udgivet på LP og lidt senere også på VHS-videobånd, tilsatte som et afgørende og centralt element høj populærmusik til de danseprægede monotone grundtrin. Med musikkens høje, taktfaste rytmer kunne øvelserne let styres og dikteres af instruktøren – hvilke på mange måder iscenesatte musikken som et mere centralt element i træningen end i klassiske æstetiske gymnastik. Adskillige årtier forinden havde man i den æstetiske gymnastik introduceret klavermusik under store interne diskussioner, men forskellen på levende klavermusik og maskinafspillet LP- (eller tape-båndoptagelse) var dog stor, idet selve klaverspilleren kunne følge med i instruktionen og således mere direkte være en del af et levende og kommunikerende fællesskab i tæt kontakt med de udøvende gymnaster, hvilket også resulterede i andre og mere fleksible tilpasninger af

musikken til gymnastikinstruktørens behov og ønsker. Således spillede den levende klavermusik ofte en supplerende rolle for de udøvende gymnaster i modsætning til aerobickulturen, hvor den høje popmusik i høj grad overdøvede andre kommunikationsformer og indtryk, hvilket også fik stor indflydelse på stemningen og energien i aerobickulturen, der på mange måder var bundet op på og afhængig af de tætte relationer til popmusik.

Det var dog hverken Judi Sheppard eller Jackie Sorensen, der skulle gøre aerobic til den verdensomspændende succes, som vi kender i dag. Deres tilgang var nemlig stadig præget af en vis idealisme udi dansens æstetiske kunstformer, og heraf så de ikke det potentiale, der består i at gøre motionsformerne så nemme som muligt at begynde på. Og Jackie Sorensen var nok heller ikke helt så ”... *sexet og smart, som Hollywoodstjernen Jane Fonda, der snart overhalede hende med sit nye koncept, Workout*” (Andreasen, Nordberg, & Nielsen, 2003; Andreasen et al., 2003, p. 86). Det var således den i forvejen kendte skuespiller, Jane Fonda, der for alvor blev den verdenskendte eksponent for det nye træningskoncept, som under hendes vinger fik konceptnavnet ’Workout’. Konceptet eller ’systemet’ må betegnes som en af hendes karrieres afgørende kommercielle gennembrud.

Til forskel fra de forrige ballet- og jazzbetonede dansevarianter af aerobic, var Workout således ikke blot æstetisk, men en mere ensidig fokus på nytte og krop. Det var mindre vigtigt, om øvelserne som sådan var helt korrekt udført, det vigtige var at få de nemme gentagelser af ensidige kropsøvelser til at ’smerte’ på den rigtige måde. Selve Workout ligner i udførelsen til forveksling på mange punkter den oprindelige motionsgymnastik, som man bl.a. kender fra Niels Bukhs primitive gymnastiksystem fra 1920’erne:

”(...) Ligheden mellem øvelserne var slående, men så skilte vandet også. 1980’ernes moderne kvinder kunne og skulle jo ikke sammenlignes med unge mænd på landet i 1920’erne. Hvor gymnastik i 1920’erne var ét af få tilbud til unge, havde 1980’ernes unge et utal af valgmuligheder. Hvor foreningsgymnastikken hvilede på samarbejde og kollektivitet, var Jane Fondas system en individuel livsstil, som måtte købes. En slags beklædning man kunne tage på for at klare sig i det moderne samfund.”

(Trangbæk, 2005, p. 228)

Workout-konceptet var dog i kraft af diskomusikken en energifyldt serie af muskeludholdenhedsøvelser udført i højt tempo og uden pauser, fordi ”... *musikken (ofte disco) kører så godt som uafbrudt. Der forklares ikke. Øvelserne er så enkle, at alle følger med umiddelbart. Læreren (forgymnasten) står med ryggen til, ingen bliver rettet. Begge ’systemer’ [Workout og motionsgymnastikken, red.] kombinerer motionen med fornuftige kostvaner for at opnå slankhed, skønhed og velvære*” (Jørgensen, Steen-Pedersen, & Trangbæk, 1986, p. 77).



Sidney Rome (tv.), Jackie Sorensen (midt. tv.), Judi Sheppard (midt. th.), og Jane Fonda (th.). Fire stærke kvinder, der alle var med til at ændre kvindernes muligheder for at dyrke motion i 1980'erne og frem. For dette blev de ofte udskældt af både mænd og kvinder.

Også i Danmark blev det op gennem 1980'erne muligt at åbne en række privatejede, specialiserede Workout- og aerobicstudier landet over, og mens der er generel enighed om, at Jane Fonda, i modsætning til eksempelvis bodybuilder-ikonet Arnold Schwarzenegger, primært satte ansigt på aerobics kommercielle gennembrud og ikke selv var en oprindelig del af kulturens græsrod, kan man ikke tage fra hende, at hun i stor stil formåede at sælge sit produkt. Det gjorde hun især ved at pointere de æstetiske aspekter ved hendes træningskoncept. En af hendes mange stærke salgstaler er at finde i bogen 'Workout – I form med Jane Fonda', hvor det lyder således i et afsnit med titlen 'At gøre op med skabelonen 'det svage køn'':

"Jeg påstår ikke, at en stærk, sund kvinde automatisk bliver et slags progressivt, særligt menneske. Det kommer absolut også an på mange andre ting. Men jeg er sikker på, at vores medfødte intelligens og sans for det gode i livet forstærkes, når vi holder kroppen i form."

(Fonda, 1981, p. 49)

Jane Fonda gav således sit eget bud på, hvorledes moderne, modebevidste karrierekvinder via træning kunne etablere deres helt eget træningsrum, som dog ikke var fri fra kønsrollernes socialitet, men i praksis var en ny iscenesættelse og fortolkning af kvinders rolle i relationerne mellem mænd og kvinder.

Jane Fonda spillede helt bevidst på den moderne kvindes ønske om at tage sig godt ud, samtidig med at hun forsøgte at italesætte sine visioner med retorik fra den amerikanske kvindesagsbevægelse, hvilket dog ikke altid faldt i god jord i de skandinaviske lande. Således var det ikke entydigt, om hun reelt tog del i en regulær kvindesagsbevægelse med et regulært opgør med mandens dominans, for på en måde skyggede hendes eget smukke udseende og hendes bevidste valg om at optræde i seksuelt udfordrende stillinger som en modsætning til denne dagsorden om at gøre kvinden fri som seksualiseringsobjekt. Kunne man både være kvindeforkæmper og samtidig fremføre sin veltrænede kvindekrop som et objekt, der kunne erhverves via køb og forbrug af hendes produkter, spurgte man.

Blandt andet stod dette printet direkte på bagsiden af coveret til hendes Workout-LP, der blev lanceret samme år: *"Whether you're 15 or 50, with the help of this album and a little hard work, you*

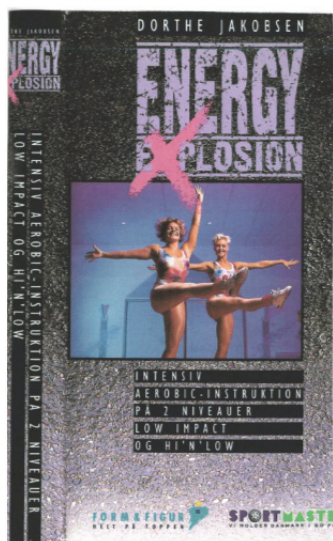
can achieve a well-proportioned healthy body – not to mention the outward glow that comes from feeling good inside. So be in harmony with your age. Learn to understand and respect your body. It's your temple. And remember, discipline is liberation” (Fonda, 1981). Ligeledes lød følgende salgstale på bagsiden af den danske udgave af VHS-kassetten fra 1983, der ganske præcist udtrykker fitnesskulturens behov for at legitimere sin søgen efter den smukke krop med henvisning til semi- og sundhedsvidenskabelige argumenter:

”Mit træningsprogram er skabt til at opbygge styrke, udvikle smidighed og forøge udholdenheden. For at få det fulde udbytte af programmet må du gøre det sammen med mig fra begyndelsen til enden uden at holde op. Det er netop ved at bruge hele sin krop energisk og vedholdende, at man ikke bare forbedrer muskeltonus, men også brænder kalorier op, forbedrer blodomløbet, udskiller giftstoffer og styrker hjerte og lunger.”

(Fonda, 1983)

Således blev Jane Fondas stil mødt med megen kritik, da hun, samtidig med at hun udråbte sig selv som kvindesagsforkæmper, helt tydeligt havde et stort behov for at iscenesætte sig selv som sex-symbol med en veltrænet og attraktiv krop, der medvirkede til at sælge konceptet.

Udviklingen mod en mere nytteorienteret og funktionel forståelse af gymnastik viste sig hurtigt at blotlægge et stort og hidtil relativt uopdaget markedspotentiale – nemlig hjemmetræningsmarkedet. De funktionelle træningskoncepter blev genfortolket i forskellige udgaver, der først blev udgivet som instruktionshåndbøger og -hæfter og sidenhen konceptualiseret på VHS-videobånd, hvortil salg af træningsredskaber og -maskiner blev populære postordreprodukter. Senere endnu blev forskellige fitnessprodukter markedsført og solgt via tv-shops programmer – altid med lovende resultater for den, der formåede at forblive aktiv, hvilket dog i praksis var sjældent set.



I den første danske VHS-video gav hhv. Dorthe Jakobsen og Ina Thanild den gas som aerobic-tøser. Produktionen er fra 1991 med titlen 'ENERGY EXPLOSION – INTENSIV AEROBIC-INSTRUKTION PÅ 2 NIVEAUER. LOW IMPACT OG HI'N'LOW. Her ses coveret til VHS-kassetten.

Den til dato største kommercielle succes på det danske marked for hjemmetræning indehaves af fitnessdronningen Charlotte Bircow. Med titlen 'Baller af stål' slog hun fra 1993 og frem hul til landets tv-stuer og har efter egne udsagn siden solgt over 1 million eksemplarer af diverse VHS-bånd og DVD'er til motionshungrende danske kvinder. Inspirationen, konceptet og sågar titlen til Charlotte Bircows første store succes var dog hentet direkte med hjem fra det amerikanske fitnessmarked, hvor både Greg Smithey og Tamilee Webb i årene forinden havde udgivet VHS-videobånd med lignende titler.



Den originale og første udgave af 'BUNS OF STEEL' udkom i USA i 1987 under den mandlige fitnessinstruktør Greg Smithey (VHS-coveret yderst til venstre). Den blev produceret i Gregs eget 'Hip Hop Aerobics Club' i Anchorage, Alaska. I perioden fra 1989 til 1991 udgav fitnessinstruktøren Tamilee Webb med stor succes sine egne 'Steel'-udgivelser, hvorfra 'BUNS OF STEEL 3' udkom i 1991 (yderst til højre). Charlotte Bircow lod sig efterfølgende inspirere herfra til sin egen succes med 'Baller af stål'-udgivelsen, der så lyset i 1993?

Samtidig kunne man ofte både på de amerikanske og danske udgivelser læse en lille notits med forskellige variationer af budskabet om, at man skulle have "... grønt lys fra sin læge, inden du kaster dig ud i Energy Explosion eller andre former for Aerobic" (Jakobsen & Thanild, 1991). Udbyderne af disse træningsvideoer skulle tilsyneladende ikke have noget at gøre med en hastigt stigende skadesfrekvens, når talrige tidligere fysisk inaktive husmødre begyndte at hoppe rundt på stuegulvene.

Det egentlige motionsprodukt i disse udgivelser er yderst mål- og nytteorienteret, men de blev ofte lanceret med budskaber, som strittede i hver sin retning. Enten var udstyret og produkterne lanceret med budskabet om, at effekten indtrådte i umiddelbar forbindelse med eller ganske kort efter træningens udførsel – alternativt blev de fulgt op med budskaber om, at disse øvelser ikke kunne stå alene, såfremt man virkeligt ønskede at komme i form. Således blev også Charlotte Bircows første udgivelser afsluttet med en opfordring til at løbe sig en tur og i det hele taget være mere fysisk aktiv, da disse aerobicprogrammer ikke kunne stå alene. Begge strategier har dog medvirket til at undergrave hjemmefitnessbranchens troværdighed. I relation til det første budskab, fordi den omtalte effekt ikke er realistisk, mens det andet budskab i sig selv undergraver selve produktets troværdighed, når 'dagligstue-træningen' ikke kunne stå alene, hvis man ønskede 'baller af stål'.

Da disse udgivelser ofte blev solgt via en markedsføring med veltrænede og professionelle fitness-modeller, som tydeligt illustrerede træningen æstetiske effekter, har hjemmetræningsmarkedet efterhånden fået opbygget et noget blakket ry. Den kommercielle fitnesskulturs generelle behov for at overvurdere effekterne af den fysiske træning resulterer således i et skævt forhold mellem kvantificeringen af træningsmængden holdt op mod selve træningseffekten. Resultatet synes at være for høje forventninger og heraf også skuffede forbrugere. Trods dette formår producenterne til stadighed at sælge produkterne til et kundesegment, som let lader sig lokke af urealistiske og lette genveje til kropslig succes.

Om de, der køber hjemmetræningsprodukterne, fastholdes i fysisk aktivitet efter erhvervelsen af produktet er usikkert. Intuitionen siger, at det langt fra altid er tilfældet, men der eksisterer ikke nogen pålidelige videnskabelige undersøgelser herom, hvilket er bemærkelsesværdigt. Af samme årsag findes der i fitnesskulturens miljøer en sejlivet joke om, at produkter og udstyr målrettet for hjemmetræningsmarkedet har to højsæsoner; først i januar, hvor det nye træningsudstyr købes og afprøves, og sidenhen august, hvor selvsamme udstyr bortgives, forsøges videresolgt eller smides ud.

Den private organisering af aerobic i Danmark

I dansk sammenhæng fandt de sandsynligvis allerførste kommercielt organiserede aerobic timer sted i dansestudiet 'Sweat Shop', der til at begynde med lå i Løvstræde i det indre København, men i starten af 1982 flyttede til større lokaler på Vimmelskaftet, Strøget, i København (Aagaard, 2003, p. 57).

I begyndelsen var studiet ejet af Susanne Bro (Nymann & Reimer, 1997, p. 20), og studiet var i udgangspunktet et førende københavnsk danseinstitut, hvor bl.a. jazzballet³ og mere dansende træningsformer blev introduceret med begrænset kommerciel succes, indtil aerobicbølgen skyllede de i manges øjne mere sofistikerede dansevarianter af banen. Året efter, heraf navnet, var Dorthe Jakobsen i Jylland ansvarlig for, at aerobic blev introduceret i det privatejede kommercielle 'Studie 83' beliggende i Aarhus-forstaden Viby. Succesen blev imidlertid så stor, at Dorthe Jakobsen et par år senere kunne åbne sit eget aerobicbaserede specialcenter ved navn 'Dorthe's Aerobic Studio' beliggende i Aarhus' centrum. Både Dorthe's Aerobic Studio i Aarhus og Sweat Shop i København er således et stille opgør med jazzballetens epoke, da disse første kommercielle aerobicudbydere baserede sig på indtægter fra de mange nye fitnessaktive, der tog aerobic til sig op gennem 1980'erne uden større hensyntagen til de æstetiske udtryk.

En af deltagerne på en af de første aerobic timer i 'Sweat Shop' var Charlotte Bircow (f. 1961)⁴, der husker, at aerobic timen foregik under ledelse af en amerikansk instruktør, der var hentet til Danmark som gæsteinstruktør. Charlotte Bircow fortæller herom, at: "*Jeg var i 1983 oppe i studiet til*

³ Jazzballet var en populær og lettilgængelig danseform i 1980'erne, der kombinerede en række klassiske grundtrin med mere moderne rytmiske udtryk og bevægelser. Da aerobics blev introduceret, fik dette koncept langsomt overtaget.

⁴ Charlotte Bircow mener at kunne huske årstallet præcist, fordi hun i det samme år, 1983, var med i cirkusrevyen og det var i perioden op til premieren, at hun deltog i aerobic-timen.

den første aerobic-time i 'Sweat Shop'. Jeg var sammen med blandt andre Susanne Breuning⁵. Det var sådan en rigtig 'killer-time', hvor vi var helt døde bagefter" (Interview med Charlotte Bircow).

Hun beskriver sin egen begejstring for aerobic som en kombination af den effektive træningsform, som ramte hende og mange andre kvinders behov for at dyrke en hård, men samtidig sjov og udfordrende idrætsaktivitet på kvindernes egne præmisser – og dette samtidig med, at Charlotte Bircow også understreger, at der i høj grad var tale om en fælles træningsoplevelse, for *"... den store succes med aerobic var, at det var så socialt"* (Interview med Charlotte Bircow). Der er således tydelige forskelle på de beskrivelser, der er af aerobic og Workout og den aktive udøvers egne oplevelser af selvsamme praksis; og tilsyneladende er selve legitimeringen og skabelsen af mening i aktiviteten det, der rummer de største forskelle.

Også Henrik Withen, som senere skulle spille en afgørende rolle i den danske udvikling af spinningcykler, husker sit første møde med aerobic og sine år som aerobicinstruktør i 'Sweat Shop', der imidlertid havde skiftet ejer:

"Det var en ren tilfældighed, at jeg blev trukket med ind i et center, der hed 'Sweat Shop', som var startet af en amerikaner, der hed Richard. Richard var den første, der herhjemme startede op med selve aerobic-delen. Altså den klassiske Jane Fonda aerobic. Inde i Købmagergade havde han overtaget et lille studie, hvor der tidligere var danset jazzballet, men som var gået konkurs. Siden flyttede han centret over på Vimmelskiftet i et større lokale, og senere endnu flyttede det til Vesterbrogade. Da det lå på Vimmelskiftet i city, startede jeg i det små med at undervise derinde. På daværende tidspunkt var der ikke mange mænd i denne motionsbranche, og aerobic var derfor mest for kvinder, og det synes jeg jo var sjovt. Det var et specielt sted med nogle meget karismatiske mennesker.

Årsagen til, at jeg blev aerobicinstruktør var, at jeg savnede lidt den hårde træning, og i starten var aerobic meget hårdere, end den vi kender fra i dag, og den vi så et par år senere. Det var meget mere den gamle Cooper-inspirerede NASA-metode målrettet astronauterne med de helt store bevægelser, du ved høje knæløftninger, sprællemænd og sparke fødderne helt op til loftet. Den såkaldte 'High Impact', hvor der var fuld knald på."

(Interview med Henrik Withen)

Der viste sig dog hurtigt problemer med træningsformen 'High-Impact', som var en kombination af løb på stedet, kraftfulde hop og spark med strakte ben i taktfaste rytmer til høj diskomusik. I takt med at forskellige udgaver af aerobic gradvist blev mere populære, dukkede der også oftere en del utrænede og idrætsuvante deltagere op for at være med på holdet, og når de nye deltagere kom direkte ind fra gaden og havnede på en såkaldt 'killer-time', resulterede det hyppigt i overbelastningsskader af led samt også hyppige ben- og rygskader. Derfor blev der relativt hurtigt opfundet den første aerobic-sko med navnet 'Reebok Princess', som blev solgt i stort antal.

⁵ Tidligere kendt sanger og revystjerne.

Den hårde træningsform 'High Impact' blev ligeledes suppleret og flere steder helt erstattet med mere skånsomme alternativer under betegnelsen 'Low Impact', der, som navnet antyder, ikke var nær så hård og belastende. Forskellen på de to varianter var, at den ene fod hele tiden skulle være i gulvet ved 'low impact'. Denne udgave var dog ikke helt så træningseffektiv, men netop derfor blev potentialet for at nå endnu flere motionisthængende kvinder udvidet yderligere (Aagaard, 2003, p. 64). Selve logikken i at sænke det motoriske krav for deltagelsen medvirkede således positivt til at udbrede aerobikkulturen og sikre det kommercielle gennembrud.

Gin Miller udviklede desuden en række progressive stepprogrammer, hvor man gradvist nuancerede trinenes sværhedsgrader, således at der i realiteten var tale om de første egentlige stepserier, der kan antage danselignende former på de mere avancerede hold.

Aerobic og foreningslivet – den lange vej til anerkendelse

Konceptudviklingen og iverigdommen havde med forskellige eksperimenter inden for aktiviteter som dans, gymnastik, ballet og aerobic fantastiske vilkår, hvilket resulterede i en række forskellige træningsformer med hver deres unikke præg. Aerobic og step blev isoleret set gigantiske succeser op gennem 1980'erne. Kvinder valfartede både til de selvstændige specialindrettede aerobicstudier, til de kommercielle fitnesscentre og til idrætsforeningerne, der heller ikke var sene til at introducere aerobic som en del af aktivitetspaletten. Således lyder det i Dansk Gymnastik Forbunds medlemsblad i 1983, at en *"... bølge er over os. Fra USA er et begreb kommet til Europa. Med en voldsomhed som en flodbølge breder denne særlige form for legemsudfoldelse sig også her i landet (...) Aerobic er desuden markedsført med brug af nogle irrelevante, men markante og entydige signaler, der sikkert har appel til mange mennesker. Det er smukke, unge, slanke piger, der repræsenterer programmet, påklædningen er chik og moderne med de lange spraglede benvarmere som varemærke..."* (Hansen, 1983, p. 5).

Især fitnesskæderne 'Form & Figur' og 'Fitness Club' fik hurtigt ansat en række af landets førende instruktører, heriblandt Charlotte Bircow, mens Ina Thanild (f. 1963) i 1983 bragte aerobic ind i den lokale Greve Gymnastikforening efter sit ophold som au-pair-pige i Californien, USA:

"Jeg oplevede, at forskellige former for aerobic var over det hele, da jeg tog til USA efter min gymnasietid. På TV var der hver morgen en eller anden stram sag i trikot, der lavede de her programmer. Og det var både 'Jazzercise' og 'Workout', som blev dyrket meget. Jeg blev nysgerrig, for jeg var vant til at dyrke en masse gymnastik og jazz- og showdans hjemmefra, før jeg tog af sted. Jeg gik faktisk først til klassisk ballet i USA, men da jeg skulle flytte til en anden familie i Californien, fik jeg nys om den her nye Workout-bølge.

I den nye familie, som jeg arbejdede for, gik moren til Jazzercise i et lille ussel lokalt sammen med nogle andre mødre. Men dér, hvor jeg begyndte, var i en kæmpe stor sal, hvor man som deltager bare lagde to – tre dollars i en lille papkasse til instruktøren, som satte en LP-plade på, og så var det ellers bare fuld gas. Vi var vel 200 mennesker,

og det var helt fantastisk, den energi vi havde. Instruktøren stod oppe på scenen og råbte og skreg, og vi havde bare en fest.”

(Interview med Ina Thanild)

Ina Thanild stiftede således bekendtskab med aerobic-kulturen i USA og bragte uvidende herom som en af de allerførste aerobic-aktiviteten hjem til Danmark i sommeren 1983. Da Ina Thanild allerede i seksårsalderen startede i Greve Idrætsforenings Gymnastikafdeling og blandt andet var med på konkurrenceholdet 'Grevepigerne' og senere blev instruktør med egne hold, havde hun ikke problemer med at overtale foreningsbestyrelsen om idéen med at starte et Workout-hold op efter hendes hjemkomst i 1983. Således kunne hun uden noget større ideologisk opgør om motionsgymnastikkens hensigter iværksætte Workout-inspirerede aerobicprogrammer i efteråret 1983:

”Tilliden mellem mig og bestyrelsen var jo allerede etableret som følge af mine mange aktive år i foreningen. Og jeg havde også skrevet et fint håndskrevet brev til foreningen fra USA, hvor jeg havde fortalt dem, at jeg nu kom hjem og gerne ville have nogle hold i foreningen til sæsonstart, men at det skulle hedde 'Workout'. Og det vidste de slet ikke, hvad var. Så da jeg kom hjem, samlede jeg en masse venner, naboer og familie i haven, og afprøvede hele sommeren igennem program og undervisning af på dem.

Musikken mixede jeg selv på kassettebånd og afspillede den på mit lille konfirmationsanlæg. Så var jeg klar som instruktør til sæsonstarten. Jeg tog også kontakt til lokalavisen Sydkysten, som gerne ville skrive lidt om det. I den første sæson i 1983 kom der vel 14 – 16 stykker på mit hold og mange af dem var nogen, jeg kendte i forvejen. Venner og sådan. Men til forskel fra andre gymnastikhold, var deltagerne også meget mere blandede og der var mange, der aldrig havde dyrket gymnastik før. Så der var faktisk mange nye medlemmer blandt dem.”

(Interview med Ina Thanild)

Som et nyt element rummede aerobickulturen en langt større fleksibilitet, da den ikke som den konkurrenceorienterede og æstetiske opvisningsgymnastik havde et indbygget krav om, at man absolut skulle være til træningen hver evig eneste gang:

”I gymnastikken var jeg vant til, at hvis man ikke havde været der én gang, så var man allerede langt bagud, næste gang man kom. Men til aerobic gjorde det ikke den store forskel, om man mistede en gang træning, for der var ikke nogen konkurrencer eller opvisninger, der skulle øves til, og konceptet var så simpelt, at alle kunne være med. Og så var det også nye og forskellige øvelser fra gang til gang – de skulle jo bare følge mig og ikke nødvendigvis huske indlærte serier. Det var en stor befrielse for både mig og udøverne.”

(Interview med Ina Thanild)

Der var tilsyneladende også behov for den større fleksibilitet i Greves lokalsamfund, for netop elementerne af uforpligtethed, lettilgængelig træning og en klar krops- og sundhedsorientering i selve

italesættelsen af aktiviteten tiltrak en gradvist voksende deltagereskare. Den store succes blev dog grundlagt på den årlige gymnastikopvisning i Greve-Hallerne, hvor Ina og holdet valgte at lave en demonstration af aerobickonceptet:

”Jeg sagde til holdet fra start af, at det med den traditionelle gymnastikopvisning, som mange andre sigter efter at deltage i som årets store begivenhed, den skulle de slet ikke tænke på. Det var jo ikke derfor, vi trænede. Men da tiden så nærmede sig, og de var blevet trygge og havde vænnet sig til instruktionerne og øvelserne, spurgte jeg dem alligevel, om vi ikke skulle lave en lille demonstration til opvisningen i Greve-Hallerne.

Og det var alle med på. Vi skulle ikke øve os. Demonstrationen skulle blot forløbe som en helt almindelig time, og vi skulle ikke gå op i at se ens ud med samme dragter og hårspænder og den slags. Og så væltede vi ind på gulvet – råbende og skrigende og det hele. I tiden efter opvisningen kom der styrtende mange mennesker til mine hold, og i sæsonen efter fik jeg kommunens største træningshal på Greve Gymnasium for at der var plads til alle. Jeg tror, vi var omkring 200 allerede i 1984. Og der stod jeg så på en lille plint og skreg af alle lungers kraft, for på det tidspunkt var der ingen smarte head-set-mikrofoner.”

(Interview med Ina Thanild)



Den måske første større demonstration af aerobic og Workout i 1984. Ina Thanild, som står yderst til højre iklædt klassisk Jane Fonda-outfit, instruerer sit første aerobichold på Greve Idrætsforenings opvisningsdag. Hun var med til at gøre aerobic til en massiv succes både i foreningsregi og senere som respekteret og kendt instruktør i kommercielle fitnesskæder.

Selvom Ina Thanild ikke oplevede den store modstand mod aerobickulturens indtog i gymnastikforeningen, kunne hun dog godt se, at der var mindre kulturkonflikter i mødet mellem en mere traditionel og æstetisk gymnastikkultur og den nye aerobickultur: *”I starten var der en naturlig skepsis over for Workout og aerobic, og jeg husker nogle instruktørmøder, hvor der var nogle, der var bange for, at den traditionelle gymnastikkultur og idealismen ville forsvinde til fordel for Workout og aerobic. Men de fandt hurtigt ud af, at vi fik fat i et helt andet publikum end de andre traditi-*

onelle gymnastikhold gjorde, og det kom jo også foreningen til gode med alle de mange nye medlemmer” (Interview Ina Thanild).

For Ina Thanild – og sidenhen mange andre prominente navne i fitnesskulturens historie – blev aerobicsuccesen i foreningsregi så stor, at hun selv begyndte at leve professionelt af sit store engagement og sine evner udi instruktionens kunst. Til at begynde med underviste hun i et mindre fitnesscenter, 'Trimland', beliggende i Ballerup i slutningen af 1980'erne. Samtidig med at hun underviste talrige timer, blev hun også aerobicansvarlig med personaleansvar samme sted. I 1989 blev hun headhuntet til den noget større fitnesskæde 'Form & Figur', hvor hun blev ansat som instruktør i et af datidens største fitnesscentre på Strøget i København⁶, som var *”... et helt nyt center som blev kaldt flagskibet for Form & Figur”* (Interview Ina Thanild).

Ina Thanild beskriver tiden i slutfirserne som en pionértid fyldt af optimisme, ubekymrethed og godt humør. Hun levede af at undervise i op til fem timer om dagen, hvilket medførte en enorm belastning af krop og især fødder, men trods dette ser Ina tilbage på tiden som en god periode: *”Det var jo både min hobby, min lidenskab og min profession. Jeg kunne leve af det, og det nød jeg hver dag. Jeg blev senere regionschef med ansvar for aerobic i Form & Figur, og der fik jeg også en god løn, altså lige indtil de jo desværre gik konkurs”* (Interview med Ina Thanild). Dog er tilbageblikket også præget af tydelig ironisk distance til især hele fitnesskulturens medfølgende livsstils- og modeindustri:

”Med den store succes kom der et kæmpe marked med alt fra de rigtige sko, g-strengsdragter og 'fald-ned-strømper', der kunne sidde på den helt rigtige måde. Allerede dengang skulle man ikke gå ned på udstyr. Vi var så hippe, at vi troede, at vi var dronninger. Og vi blev også gjort til dronninger af de mange kunder, som dyrkede kulturen og kom fast til vores træningstimer. Vi havde mange faste deltagere på vores hold, og de forgudede os. Jeg husker især, at det var ekstremt inde i Form & Figur på Strøget [i København, red.].

Selve moden, måden at være på og udseendet spillede en meget stor rolle. Nok en lige så stor rolle som det at være god til selve undervisningen. Det var en så ydre fokuseret træningsform, og du dyrkede i den grad dig selv og dit eget spejlbillede. Træningen og de kommercielle fitnesscentres sale var i høj grad bygget op omkring spejlets placering, og så var det bare om at se godt ud. Jeg synes, at der var meget tendens til det i den første periode dér i slutningen af 1980'erne og begyndelsen af 1990'erne.”

(Interview med Ina Thanild)

Det var således noget af et tilfælde, at aerobic meget tidligt fandt vej til foreningsregi, men Greve Idrætsforening var, i modsætning til mange andre gymnastikforeninger, ikke sen til at tage aerobic-

⁶ Østergade 47 på Strøget i København.

⁷ Den mere modne Ina Thanild bevægede sig væk senere væk fra den hårdtpumpede diskomusiks træningslokaler og har nu kastet sin kærlighed på yogaen, som hun lever med og af i dag.

aktiviteten op. Aerobickulturens vej til gymnastikforeningerne var nemlig ikke altid helt så uproblematisk, som historien fra Greve illustrerer, og internt i DGI herskede der stor idrætspolitisk uenighed om, hvorvidt aerobikkulturen overhovedet tilhørte gymnastikkulturen, hvilket også blev debatteret i en række af DGI's medlemsblade.

Både i avisartikler og i idrætsorganisationer medlemsblade var der forskellige debatindlæg, hvor aerobickoncepterne, og i særdeleshed Jane Fondas forsøg på at sælge Workout som en kvindesag, blev problematiseret. Således lød eksempelvis den kulturradikale Carstens Jensens anmeldelse af Workout-konceptet i dagbladet Information i 1983:

”Firsernes svar på Ribenasaften

Historien om Jane Fondas krop begynder i barndommen, hvor hun er 'den typiske klumpedumpe'. På kostskolen bestiller hun slanketyggegummi med bændelormeæg fra et postordrefirma og lærer sig opkast-metoden. På college er hun på dextrin, som fotomodel tager hun vanddrivende piller. I ti år lever hun af cigaretter, kaffe, speed og jordbær-yoghurt.

Så bliver hun kropsbevidst. Ude på spireprofetfløjen konstaterer hun fortvivlet, at hendes fire måneder gamle datter, Vanessa, ikke kan lide flasken med blandingen af gedemælk, tørret spædkalvelever, sirup og koncentreret tranebær-juice. I dag er Jane Fonda på den gyldne middelvej og kan godt spise et stykke valnøddetærte. Hun er selvfølgelig indstillet på at betale for frådseriet med lidt ekstra sved på panden den næste dag. For Work-out-programmet er 'holdepunktet i min tilværelse'.

Midlet er hård konkurrence med dig selv, målet hedder brændpunktet: 'Når du tror at det her var den sidste øvelse, du kunne klare, så klar to mere. Find brændpunktet. Sved.'

Brændpunktet er 'en naturlig og sund smerte' og belønningen 'ud over alle grænser, en verden i tecedor og firsporet quadrofonisk lyd: Du vil rosenkindet og klarøjet komme til at le mere, få livligere gang og være sikrere i stemmen. Du kommer til at kunne lide dig selv bedre og glæde dig over at elske mere. Farven på træernes blade vil give dig større glæde. Ligesom følelsen af skarp, frisk luft på din hud.'

Jane Fonda er ikke gymnastiklærerinde, hun er konditionspræst for en langbenet, trikotuniformeret kvindemenighed udstyret med tapre blikke, forpustede smil og minimalbryster. Det ligner et kvindeligt jægerkorps på overlevelsesøvelse i hverdagens ingenmandsland, og det er det også: Jane Fonda er trikotdamernes avantgarde i firsernes tilstedeværelseskamp.”

(Jensen, 1983)

Det er slående, at der i litteratursøgningen fra denne periode ikke er ret mange kilder, der insisterer på at forstå selve meningen med aerobicaktiviteten. Derved kommer de kritiske beskrivelser til at stå lidt alene som dem, der hænger fast som historiens perspektiv på sin samtid. Konsekvensen ved den semielitære kulturradikalismes implicite kulturskepticisme er tydeligvis også en større optagethed af den sproglige æstetiks selvscenesættelse af sin egen overlegne position som smagsdommer, der forbeholder sig retten til at forkynde fænomenets manglende kvaliteter. Resultatet er, at der opretholdes en kritisk distance til fænomenet, og denne distance er på samme tid ensbetydende med en manglende anerkendelse.

Men der er samtidig heller ikke tvivl om, at kritiske beskrivelser som ovenstående står i tydelig modstrid til de få beskrivelser, som trods alt findes af selve oplevelsen af at dyrke aerobic. Disse beskrivelser stammer selvsagt fra de aktive udøvere selv. Én af de første, der afprøvede aerobic på sin egen krop var den nuværende formand for DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg, Dorte With, der i denne forbindelse udtaler:

”Kroppen fortalte mig, at dette her, det er sjovt og ’her lærer jeg’. Så der var intet i dette store kultursammenstød, som jeg selv rent kropsligt bemærkede. Der var ingen forskel på den traditionelle gymnastik og aerobic for mig – jeg var dybt optaget af at arbejde med kvaliteten i grundgymnastikken – og her lærte jeg nyt. Det var den samme oplevelse af at stå sammen med nogle mennesker, som jeg rigtigt gerne ville træne og være sammen med. Jeg oplevede det ikke som et kultursammenstød. Og jeg var ikke fremmed over for aerobic, mere nysgerrig. Og det var tilbage i 1983 eller 1984 jeg prøvede det for allerførste gang. DGI blev mere optaget af at arbejde med ’det nye’ fremfor at frasige sig det. Man kan sige, at DGI har været med til at problematisere det positivt.”

(Dorte With 1983)

Også Ina Thanild udtalte sig til den lokale presse i 1983, da hun i lokalavisen Sydkysten beskrev det nye træningskoncept Workout:

”Det er en energisk og grundig kropstræning til musik (...). Man behøver hverken at være danser eller gymnast for at deltage. Der bliver ikke lagt vægt på ynde og udførelse, men det kræver udholdenhed og selvdisciplin. Målet med træningsprogrammet er at opnå styrke, udvikle smidighed og øge udholdenhed (...) Jeg selv finder denne træningsmetode meget behagelig og tilfredsstillende. Den er hård, og man kommer til at svede meget, men det er en skøn fornemmelse. Den øger ens styrke og velbefindende. Metoden er meget afstressende og giver mere energi ...”

(SYDKYSTEN, 1983)

Også inden for den etablerede idrætsforskning var kritikken af aerobic-kulturen massiv. Først i 1997 finder man således den første ikke *per se*-kritiske studierapport (bachelorprojekt) om aerobic-fænomenet fra Danmarks Højskole for Legemsøvelser, hvor de to studerende, hvoraf den ene er den senere kendte fitnessinstruktør Birgitte Nymann, meget sigende i indledningen konstaterer, at ae-

robic i dag, 1997, er *"... blevet en almindelig og meget populær motionsform i Danmark. På faget idræt er aerobic et fænomen, som der ikke bliver talt meget om, medmindre man forholder sig yderst kritisk til det. Går man på biblioteket og slår op under 'aerobic' finder man bøger, der omhandler trin og øvelser, aerobicvideoer (...). Der findes ingen litteratur, som går i dybden med fænomenet og der er aldrig lavet undersøgelser om, hvorfor det er blevet en almindelig og populær motionsform, hvilket undrer os"* (Nymann & Reimer, 1997, p. 2).

Bacheloropgaven havde i modsætning til de kritiske strømninger en interesse i at undersøge brugeroplevelser i relation til en række tv-udsendelser⁸, der i disse år omhandlede aerobic og blev vist på landsdækkende TV. Der kunne på dette grundlag foretages en sammenligning mellem mediebil- ledet af dækningen af aerobic og den opfattelse, som de aktive udøvere selv havde.

På det sympatiske, men lidt spinkle empiriske grundlag af fem kvalitative Interview, blev det konkluderet, at *"... der findes et andet og mere realistisk billede af aerobic, end mediebilledet (...). Vores Interviewpersoner fremstår som hinandens kontraster og repræsenterer derved de kulturelle forskelle i befolkningen. Vi har dermed vist den folkelighed, som tv-mediet har valgt ikke at vise"* (Nymann & Reimer, 1997, p. 2). Dette betød med andre ord, at der var en klar distance mellem et ofte forsimplet og manipuleret mediebillede, der beskrev fitness- og aerobic-kulturen i en komisk portrættering, og de aktive udøveres egne erfaringer og beskrivelser.

Den organiserede gymnastik og aerobic-kultur

Såvel i pressen, i idrættens hovedorganisationer som i diverse gymnastikudvalg frygtede kritikere og skeptikere, at den individuelle fitness- og motionstræning ville medføre et samtidigt tab af gymnastikkulturens sociale og fællesskabsorienterede kultur og resultere i mere egocentriske medlemmer og en større professionalisering af foreningerne. Men på den anden side kunne man fra centralt hold heller ikke ignorere de nye motionsprægede træningsformers store succes, som viste sig med al tydelighed i en lang række af lokale gymnastikforeninger. Således måtte repræsentanterne fra idrætskulturens smagsdommere i DGI's landsudvalg for gymnastik, der stod for at udvikle instruktøruddannelser, forholde sig mere pragmatiske til aerobic-kulturens succeser. Dette blev forklaret således af den daværende formand for Landsudvalget for Gymnastik, Hans Jørgen Lørup: *"Når der kommer noget nyt frem, tager vi altid en debat: Er det gymnastik, hvad kan vi bruge og hvad ikke? Det har vist sig, at Workout og aerobic har været en stor succes. Vi har over 100 instruktørkurser om året, og ventelisterne er længst på workout og aerobic. Folk skal ikke altid have, hvad de gerne vil have, men vi kan på den anden side heller ikke lade samfundet udvikle sig uden selv at følge med"* (Høj, 1991, p. 6).

Trods kritikken både i mediebilledet og i idrætsforskningen var lokale gymnastikforeninger vidner til en af de største medlemssucceser nogensinde. Antallet af aerobicudøvere, der søgte til gymnastikforeningerne, var således ensbetydende med et sandt medlemsboom. Alligevel var der i gymnastikudvalget mange skeptiske røster over for aerobic'ens udtryksformer, der både rummede elementer

⁸ Fra 1995 – 1997 blev udsendelser som 'DM i aerobic', 'Aerobic på tværs' og Charlotte Bircows 'Form' sendt på både DR1 og TV2. I 'Aerobic på tværs' konkurrerede de forskellige hold om 'Den Gyldne Aerobic-støvle' som førstepræmie.

af individualisme, målrettet træning, sundhedsrationalisme og dertil en ofte kommerciel organisering af aktiviteterne, hvilket på mange måder stred mod den traditionelle æstetiske gymnastikkultur og den frivillige foreningsstruktur, hvor man som centralt idealistisk element opererede med opvisningstraditioner og forestillingen om en forpligtende fællesskab over for lokalsamfundet.

Medlemmer, der blot kom for motionens og sundhedens skyld, og som efterfølgende gik uden at snakke med andre deltagere på holdet, var således en udfordring at håndtere. Disse mange nye motionister var ikke på samme måde som andre socialiseret ind foreningsregi, hvor man i høj grad dyrkede det sociale fællesskab. Dertil var der en mere principiel diskussion om, hvorvidt man kunne kategorisere aerobic som en del af gymnastikkulturen, og på denne baggrund iværksætte man i DGI et udvalgsarbejde, hvor man tog aerobics placering i gymnastikkulturen op til debat.

DGI's tidligere medlem af Landsudvalget for Gymnastik, Ingeborg Moritz Hansen, fortæller i denne forbindelse, at man *"... begyndte at tage nogle kursusformer op i 1984, hvor Majbritt Nørregård og Dorthe Jakobsen blandt andet afholdt kurser [i aerobic, red.]. Vi tog aerobic op som kursus, og deraf opstod det med udbud og efterspørgsel i den lokale forening, hvor man i stor stil benyttede sig af disse træningsformer frem til slutningen af 1989. Og så blev der nedsat en lille arbejdsgruppe, hvor vi begyndte at diskutere, hvad vi skulle gøre ved det. Fordi det [aerobic, red.] jo var derude i foreningsregi. Men vi tænkte jo nok, at 'denne her aerobicbølge går over'. Og DGI var jo ikke så meget til bølger"* (Interview med Ingeborg Moritz Hansen).

Der er nok ingen tvivl om, at det dilemma, som Landsudvalget for Gymnastik stod i, også skyldtes, at DGI havde mere end svært ved at forholde sig til en succes, som de ikke selv havde hovedaktierne i, men som de samtidig heller ikke kunne tillade sig at forholde sig passivt til. Disse diskussioner om enten at afvise eller byde nye aktiviteter inden for i gymnastikken, lever i bedste velgående den dag i dag, hvor frygten for at motionsbølgerne skal overskylle og udslette resterne af foreningslivets egne værdier stadig er nærværende. Risikoen for, at dette ville betyde et samtidig farvel til medlemsbegrebet og den særlige sociale omgangsform, som foreningslivet ofte legitimeres med, spøger således i baggrunden.

En af de daværende førende idrætsforskere, Knud Larsen, udtrykte det således i et Interview fra 2006: *"Faldgruben er, at foreningerne indretter sig med træningscentre og i en vis udstrækning efterligner de kommercielle centre og derved bliver mere servicerede, og at der bliver færre frivillige. Det kan resultere i, at lederne bliver professionelle og ansatte, mens medlemmerne bliver kunder"* (Hylbæk, 2006).

Spørgsmålet var med andre ord, om gymnastikken kunne rumme disse nye træningsformer uden at gå på kompromis med sine egne værdier – medlemskab, frivillighed og træningsfællesskab. Kunne man fra DGI's side ignorere, at aerobic var en så stor medlemssucces i mange lokale foreninger? Hvis man besluttede sig for at støtte op omkring aerobic som træningsaktivitet ved at udbyde uddannelser og inspirationskurser til gymnastikforeninger landet over, risikerede man så ikke at legitimere fitnesskulturens på papiret modstridende logik? Og hvorledes kunne man dyrke

fitnesskulturens og motionslogikkens træningsformer, uden at det resulterede i en mere egocentrisk gymnastikkultur?

Disse dilemmaer gjorde det tilsyneladende meget vanskeligt for DGI at manøvrere strategisk, men på trods af forskellige holdninger til træningsformen aerobic, besluttede DGI sig relativt hurtigt for at forsøge at præge aerobic med sine egne værdier frem for at tage afstand fra den. Således udbød DGI det første aerobickursus målrettet instruktører i 1984. Den tidligere landskonsulent i DGI, Anders Kragh Jespersen, husker det således:

”Man kan ikke sige, at der er en afgørende dato, hvor aerobic kommer ind i foreningerne, men det [aerobic, red.] voksede fra starten af 1980’erne. Også fordi det selvfølgelig trængte sig på udefra – altså de mennesker, der færdedes i foreningerne, de færdedes jo altså også i samfundet som sådan. Og på den måde blev det jo også en del af foreningernes aktiviteter, at man mange steder udbød aerobic-hold.

Det, der fremprovokerede det, var dels, at vi i 1984 afholdt to første aerobickurser i foreningsregi, men også, at der i anden sammenhæng opstår en debat om gymnastikbegrebets spændvidde og rummelighed. Og især en diskussion om, hvad man som organisation vil være kendt for. Rent organisatorisk var vurderingen dog, at dette her fyldte så meget i lokalforeningerne. Det var ikke noget, der blot ville vare i nogle få år – måske til nogles store ærgrelse.

Derfor besluttede vi os for at lave et kvalitativt arbejde omkring det. Altså at opbygge en platform for, at foreningerne kan uddanne instruktører, så de lokale aktiviteter kunne finde sted. Så vi beslutter os for at skabe opbakning og understøtte aktiviteterne, der foregår i foreningerne. Det bliver hurtigt et sammensurium af uddannelser, materialer, aktiviteter, conventions og så videre. Og det er også det billede, vi ser i dag.”

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Problemet var således ikke, at aerobic ikke var populær – tværtimod var aerobic-kulturen næsten blevet en så stor succes, at man fra DGI’s centrale hold ikke kunne undgå at være opmærksom på det, og derfor blev DGI’s centralt placerede idrætspolitiske beslutningstagere nødsaget til at forholde sig aktivt til foreningernes behov for instruktører. Derfor var det først og fremmest et spørgsmål om, hvordan man skulle byde den nye træningsform velkommen – eller som Ingeborg Moritz Hansen udtrykker det:

”Det var jo sådan lidt det, alle elskede at hade. Fordi det var sådan en ’tag-og-smid-væk’-træningsform’, som man sagde. Man havde ingen kontakt til de andre under træningen. Man gik ind på gulvet og stillede sig på sin plads, og så gik man igen, når timen var slut. Og det var ikke det, vi forstod ved foreningskultur i DGI.

Paradokset var jo, at vi sloges mest med vores egne [foreninger, red.]. For det [aerobic, red.] var jo i foreningskulturen allerede. Og jeg tror også, at det handlede om at være

med på 'beatet' – altså man ville gerne have det i lokalforeningerne. Og folk strømmede jo til. Lige pludselig var der jo 50 på et hold, hvor der tidligere var 15. Og det er altså sjovere at være frivillig foreningsleder, når der er mange frem for få. Og sådan var der jo mange ting, der bar det frem. Vi sloges med mange fordomme i nogle år og brugte meget krudt på at argumentere for aerobic'ens berettigelse internt.”

(Interview med Ingeborg Moritz Hansen)

En af de nøglepersoner, som lokalt var stærkt medvirkende til at gøre aerobic til en populær træningsform i foreningsregi, var Birgitte Pedersen fra Randers, som fortæller om Randers Gymnastiske Forening i 1988:

”Som gymnasielærer var jeg samtidig gymnastikinstruktør i Randers Gymnastiske Forening, og der introduceredes aerobic også af Dorthe Jakobsen, som jo også havde sine egne forretningsinteresser⁹. Dér, hvor det bliver revolutionerende i vores forening, var med det tiltag, jeg lavede i forbindelse med Hop-Shop¹⁰ i 1988, hvor vi prøvede at tage de kommercielle centres træningsform ind i foreningens rammer. Og som noget nyt havde vi den første åbne træningsform, hvor man kunne komme direkte ind fra gaden om lørdagen.

Forskellen var også, at der ikke var nogen opvisninger. Det var mere motionen og den fysiske træning, der blev lagt vægt på. Og som noget helt nyt fik jeg en smed til at lave rullende spejle, som vi rullede ind i gymnastiksalen når vi skulle træne, og det var vildt revolutionerende. Det var årsagen til, tror jeg, at vi lynhurtigt fik 250 nye medlemmer bare sådan uden videre.”

(Interview med Birgitte Pedersen)

I lighed med den tidligere omtalte Ina Thanild fra Greve betød den store succes også for Birgitte Pedersen, at hun begyndte at overveje mulighederne for at gøre aerobicinstruktørrollen til en selvstændig professionel levevej, og der er således flere samstemmende eksempler på, at efterspørgslen på de fitnesskulturens træningsformer var så stor, at foreningerne simpelthen ikke kunne følge med efterspørgslen. Noget tyder således på, at flere og flere gymnastikinstruktører tog sagen i egen hånd og gik fra at være nogle af foreningslivets fremsynede frivillige ledere og instruktører til at være kommercielle idrætsudbydere. Dette skete nogenlunde samtidig med at Landsudvalget for Gymnastik diskuterede i hvor høj grad organisationen skulle understøtte og følge med udviklingen.

Birgitte Pedersen kunne selvsagt kun leve professionelt, såfremt hun forlod foreningslivets frivillige rammer og selv åbnede et privat og kommercielt drevet fitnesscenter, hvilket hun således besluttede sig for. I første omgang blev hun franchisetager i et af datidens større fitnesskæder under Jørgen Albrechtsens 'Fitness Club'-regi, og med centret beliggende i Randers blev hun en centralt placeret ildsjæl med stor betydning for den lokale idrætsudvikling fra et kommercielt udgangspunkt.

⁹ Dorthe Jakobsen levede i denne periode som professionel aerobicinstruktør med sit eget aerobicstudie

¹⁰ Hop-Shop var DGI's forsøg på at konceptualisere sine egne aerobic-serier målrettet gymnastikforeninger.

Forening eller forretning?

Diskussioner om, hvorvidt idrætsforeninger via de nye træningsformer kom til at ligne de kommercielle fitnesscentres tilbud for meget, blev også relevante i denne sammenhæng. Foreningslivets aktiviteter har traditionelt set legitimeret sig både på et anderledes indholdsmæssigt, praktisk og ideologisk plan, hvilket har været et centralt udgangspunkt for den politiske goodwill, som giver foreningslivet en række økonomiske og politiske privilegier i idrætspolitiske diskussioner og prioriteringer. Både i idrætsforskningens og politikernes forkærlighed for foreningslivets organiseringsform har det således være centralt, at foreningerne udbød aktiviteter, der var non-profit i deres sigte og båret af civilsamfundets værdier som lokaldemokrati, folkeoplysning og iscenesat af frivillige instruktører, der gjorde det af lyst.

På trods af at medlemmerne stormede ind i de lokale foreninger, var DGI's centrale landsorganisation ikke enig internt om, hvilken rolle DGI skulle eller burde spille i den spirende aerobic kultur i midten af 1980'erne. Konflikten mellem de forskellige idrætspolitiske positioner afspejles ligeledes i, at da DGI's magtfulde gymnastikudvalg fra centralt hold besluttede at nedsætte et 'ad hoc'-aerobicudvalg, skete dette for ét år ad gangen. Selvom der ikke var knyttet officiel formel magt til gymnastikudvalget, viste historien, at den reelle magt til at iværksætte nye initiativer lå hos de personer, som turde tage nogle idrætspolitiske kampe og søsætte nogle udviklingsprojekter, som de arbejdede hårdt for at få til at lykkes.

Et eksempel på den reelle magt er blandt andet dette ad-hoc-aerobicudvalg, der skulle arbejde med at kvalificere og udvikle kursusaktiviteterne. Udvalget havde ganske kort tid til at bevise sit værd, men kombinationen af medlemsboomet og den store efterspørgsel på kursusaktiviteter og instruktøruddannelser medførte på mange fronter et så stort pres på både det regionale og centrale DGI, at behovet for at udvikle, kvalificere og videreudvikle de faglige aspekter og kvaliteter i aerobicformerne ikke kunne fornægtes.

Udvalget udviklede således ganske hurtigt forskellige kurser, instruktørkurser og skriftlige materialer i aerobicdiscipliner, hvilket givet har medvirket til at give aktiviteterne et mere velkendt udtryk i et mere velkendt sprog.

Derfor er det også interessant at se på, hvilke begrundelser DGI i praksis tog i brug for at forklare, hvorledes aerobic kunne retfærdiggøres som træningsaktivitet, og hvorledes aerobic i foreningsregi adskilte sig i forhold til et kommercielt regi, idet den politiske og økonomiske støtte og opbakning til foreningslivet og idrættens hovedorganisationer på sigt ville være mere besværlig at opretholde, såfremt den eneste reelle og principielle forskel bestod i ejerformerne.

Således var man i et dilemma, der betød, at man på den ene side måtte udvikle sig og følge med, mens dette samtidig betød, at alle værdierne, som legitimerede den massive politiske og økonomiske støtte, langsomt eroderede bort. Den tidligere landskonsulent fra DGI, Anders Kragh Jespersen, siger herom:

”Man kan sige, at det vi [DGI som samlet paraplyorganisation] har gjort, er at tillægge det et værdisæt, som foreningerne arbejder ud fra. Vi har prøvet at integrere det i aktiviteten [i aerobic, red.]. Man prøver at gøre det til en mere værdibaseret træningsaktivitet med de elementer, man nu har at gøre med dér.

Men jeg tror også, at man skal passe på med at sige, at det sådan kan ses udefra. Men det skal gerne kunne opleves, at man eksempelvis godt tør bryde ind med nogle ideer til de aktiviteter, man har arbejdet med, og for eksempel involverer deltagerne mere direkte i øvelsesvalget eller tilrettelæggelsen og opbyggelsen af aktiviteten. Og derudaf vokser så adskillige nye aktivitetsformer med ’dance’ og ’step’, hvor det vigtige er, at man anerkender aktiviteten fra vores side, men også at vi samtidig gerne vil give den et tillæg af de kvaliteter, man i forvejen arbejder med i foreningslivet.

Altså, man kan ikke umiddelbart lave noget, som ikke alle andre også kan lave. I den forstand er det ikke noget unikt eller noget, vi har monopol på. Men man kan godt tilrettelægge aktiviteten sådan, at der bliver en konfrontation deltagerne imellem eller en udfordring deltagerne imellem. Det er én af de sådan helt fysiske ting, der kan tillægges. Og derudover så er der alene det at tilrettelægge og gennemføre det i et foreningsmiljø, som folk kender fra andre sammenhæng. Det er også med til at gøre en forskel.”

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Det tyder derfor på, at der i den praktiske udførelse af aktiviteterne ikke er den store forskel at spørre, men at det primært er arbejdet omkring selve aktiviteterne samt måden at omtale og legitimere aktiviteterne på, der rummer forskelle mellem ejerformer. Den mangeårige aerobicinstruktør Marina Aagaard, som både kender den foreningsbårne og kommercielle verden indgående fra sine år som førende fitnessinstruktør, omtaler problemstillingen således:

”For at svare på spørgsmålet om, hvad forskellen egentligt er, vil jeg sige, at DGI har lavet nogle fantastisk gode resultater, hvor de netop lægger fokus på de værdier, der er i foreningslivet. Men jeg vil også sige rent ud, at i praksis – om det foregår i DGI-foreninger, DGF-foreninger eller i private centre – så er der ingen forskel på de gode instruktører. For dem, der uddanner instruktørerne, er de samme. Både til de private centre og til foreningerne. Og det er de samme store udenlandske navne, som står oppe på kongresserne både for de private og for foreningerne. Vi har alle sammen lært af de store udenlandske navne til at starte med, uanset om det foregik i DGI, DGF eller privat regi. Så det er derfor, at der ikke er nogen, der kan tage æren for det.”

(Interview med Marina Aagaard)

DGI's aerobicudvalg var på denne måde skelsættende for datidens DGI-kultur, da den kom som en intern reaktion på noget udefrakommende. Således blev den fremmede fitnesskultur integreret i et stort, stolt foreningsliv som DGI's gymnastiktradition. Som formand for DGI's nedsatte aerobicudvalg blev Ingeborg Moritz Hansen valgt, og hun fremstiller den komplicerede DGI-historie således:

"Aerobic var altså noget, der voksede og groede fra bunden. Foreningerne lavede jo hold ude i de lokale foreninger, uanset hvad vi mente fra centralt hold. Og det måtte vi jo forholde sig til fra oven.

Jeg tror, at vores aerobicsucces skyldes mange ting. Det er noget med det rette tidspunkt på det rette sted og de rette personer. Vi begyndte at spørge os selv om, hvad vi havde brug for. Og det var først og fremmest at få lavet en aerobicuddannelse. Det kunne jo ikke hjælpe blot at købe sig adgang til nogle instruktører fra den kommercielle verden til at uddanne os i DGI, for aerobic så ikke ud til at være noget, der blot gik over.

Og i modsætning til i andre dele af DGI, var der heller ingen af os i det nedsatte ad-hoc aerobicudvalg, som ønskede, at det skulle gå over. Det var helt klart, at vi måtte have vores egne instruktører, og vi blev nødsaget til at forholde os til det rent indholdsmæssigt, fagligt og politisk.

Og vi sagde, at det var altså ikke nok bare at få inspiration¹¹. Vi måtte også have kvalifikation – og det får man altså gennem uddannelse. Og så begyndte vi ellers at skabe uddannelser. Vi skabte forskellige former for uddannelser, som vi blandt andet kaldte for 'fordybelseskurser' og 'fornyelseskurser', hvor fornyelsen var inspirationen og fordybelsen var selve uddannelsen. Vi begyndte at flette alle mulige ting sammen og det voksede stadig på medlemssiden og på kursussiden.

Så begyndte administrationen at spørge 'hvad gør vi nu?' på grund af administrationen af kurserne, for det var ved at løbe dem over ende. Det var et enormt stort arbejde at håndtere rent praktisk. Og lige pludselig havde vi lige så mange kurser i aerobic, som alle de andre gymnastikgrene havde tilsammen. Ups, sagde vi så lige.

Og så sagde vi, at vi ikke kunne gøre dette alene mere – vi var fire mennesker i aerobicudvalget – så vi lavede et amtsnetværk med kontaktpersoner ude i alle amterne. Det var hårdt arbejde hele tiden, men der var mange engagerede kontaktpersoner og også sådan nogle særlige dynamoer rundt omkring i landet. Samtidig var vi i aerobicudvalget engagerede, og vi fik hele tiden flere og flere vinkler på det.

Vi begyndte at arbejde med selve aktivitetsformen og udfordre aerobic ved at spørge, om vi kunne lave det anderledes og finde andre måder at udføre aerobic på, hvor instruktøren ikke skulle stå og råbe til deltagerne, som oftest stod på én lige linje. Og vi arbejdede også meget med kommunikationen mellem instruktøren og deltagerne, så der var rum for dialog om oplevelse og deling af viden. Men det blev hurtigt klart, at når du skal udvikle, så skal du hele tiden smøre maskinen. I aerobicudvalget var holdningen, at 'vi vil bare være de bedste'. Og der var ikke nogen i DGI, der fik lov til at lave

¹¹ I DGI skelner man i dag mellem inspirationskurser, der er kortvarige, og uddannelser, der er af længere varighed.

begrænsninger for os. Så dels skyldes succesen tidsånden, dels at der blev arbejdet kvalificeret med det.”

(Interview med Ingeborg Mouritz Hansen)

De centrale idrætspolitiske diskussioner og spørgsmål faldt således overvejende ud til aerobic-kulturens fordel, og netop dette viser, at såfremt lysten driver værket, er det meget vanskeligt at hindre en fornyelse og udvikling af en foreningskultur. Om dette tema udtalte den nuværende formand for Gymnastik og Fitness Landsudvalg, Dorte With:

”Det er første gang vi bliver ramt af noget, som ikke har sin bund i vores egen gymnastikkultur. Det vil jo ikke være forkert at sige, at fremtiden i den grad bragede ind i os, uden at vi var specielt godt forberedt på det.

Vi blev udfordret på den måde, at aerobic stod som modstykke til den æstetiske gymnastik. Aerobic kom meget hurtigt til at udfordre og sætte vores egen motionsgymnastik i relief. Her efter en række år kan man sige, at det var meget kærkomment at blive rusket lidt af aerobicbølgen, og det har i dag haft medbetydning for den todeling af vores gymnastikkultur, som er repræsenteret ved vores nye navn i 'DGI Gymnastik og Fitness'.

Det er nemlig to forskellige størrelser med to forskellige brugergrupper. Aerobic blev markedsført stærkt gennem Jane Fonda og havde en stor appeal til en helt ny medlemsgruppe, som bestemt ikke kunne se sig selv i den klassiske motionsgymnastik. Herudover tiltrak det den gruppe af de eksisterende motionsgymnaster, som var trætte af de koreograferede æstetiske bevægelser, og derfor foretrak aerobic, som i starten var lette men effektive træningsmønstre.

(Interview med Dorte With)

Noget tyder dog også på, at kritikerne delvist fik ret i deres analyser angående frykten for tabet af gymnastikkulturens værdier. Når aerobicaktiviteter blev til et tilbud inden for gymnastikkens foreningskultur, hvor DGI via aerobicudvalget i høj grad kvalificerede aktiviteterne via uddannelses tilbud, konferencer, aerobicdage, seminarer og inspirationskurser, understøttede man samtidig en anden form for socialt samvær – i dette tilfælde en mere uforpligtende og fleksibel gymnastikkultur, hvilket har medvirket til at ændre gymnastikkulturens samlede udtryk. Om dette er et implicit resultat af de nye brugergruppers entré i foreningslivet er stadig et centralt spørgsmål. Vurderinger går på, at det enten er de nye brugergruppers manglende kendskab til foreningsidrætten, som har afgørende indflydelse på de sociale omgangsformer, mens andres vurderinger snarere tillægger selve aerobic- og fitnessaktiviteten hovedansvaret for den nye sociale omgangsform.

Samtidig fornemmer man også en mere afslappet holdning til disse værdimæssige forandringer og erkendelsen af, at det muligvis ikke er alle nye medlemmers behov at dyrke de sociale aspekter af foreningslivet på samme måde og lige så intensivt som hidtil. Fitnesskulturens integrerede værdier som mere individuel og fleksibilitet træningsform med større fokus på træningseffektivitet rummer

derfor også en ny socialitet, der er svær at omforme eller komme udenom. Og selvom både aerobic- og senere fitnesskulturen fik politisk, administrativ og faglig opmærksomhed fra midten af 1980'erne og fremefter, eksisterer der efter manges mening stadig et implicit hierarki af de forskellige bevægelsesformer, hvor gymnastikkens traditionelle æstetiske aktiviteter stadig betragtes som et mere finkulturelt, accepteret og anerkendt hjørne af DGI's aktivitetsudbud. For andre er der dog tale om en sidestilling af kulturerne, hvilket bl.a. Anders Kragh Jespersen underbygger med følgende argumenter:

"Det med at den æstetiske gymnastik er mere accepteret, tror jeg efterhånden er udfaset! Den nye struktur og navnet Gymnastik og Fitness Landsudvalg har slået en stor pæl gennem den historie og den opdeling mellem de forskellige kulturer, og de seneste 10 års indsats omkring målrettet træning, fitness, træningskoncepter har skabt en afbalancering og en anerkendelse, som er mere ligeværdighed."

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Andre Interviewpersoner er imidlertid uenige, og bl.a. udtaler Mika Lund sig om det hierarki, som ifølge hende stadig eksisterer mellem de 'ægte gymnaster' og alle de andre motionister og fitnessudøvere, der ikke dyrke den kultur i samme grad:

"For mange gymnaster vil fitness stadig være noget, der ligger under dem i det idrætslige hierarki. Sådan vil det også være fremover, tror jeg, hvis man spørger æstetiske gymnaster. De har nogle holdninger til, hvad der er det originale og det ægte. Personligt er jeg ikke én af dem, der ser det sådan, men vi ser det stadigvæk ofte rundt omkring.

Vi oplever ofte, at det er fitnessudøvere, der har nemmere ved at acceptere de æstetiske gymnaster end den anden vej rundt. Faktisk har vi kun haft én fra fitness, der har haft den modsatte tilgang til gymnastikken og udtalte, at det 'det dér med at træne med bare tæer, det skulle hun bare ikke'. Det var faktisk lidt fedt, at hun sagde det sådan, men det er nok den eneste kommentar, vi har fået den anden vej fra, og generelt må vi sige, at fitnessfolket typisk generelt har nemmere ved at acceptere andre idrætskulturer end lige netop deres."

(Interview med Mika Lund)

Årsagen kan være, at de mange massemotionisters fitnessstræning medvirker til, at fitnesskulturens praksisformer rummer en samtidig sænkning af den idrætsfaglige tærskel, som giver flere aktive mulighed for at være med – og det er muligvis samtidig dette forhold, der medvirker til at aktiviteterne af samtiden opfattes og beskrives som lette idrætsformer og heraf også mindre affekterede. Eksklusions- og inklusionsmekanismer er på denne måde også underlagt idrætskulturens udbuds- og efterspørgselslogikker, hvor de mere finkulturelle træk i idrætsaktiviteter typisk evner at distancere sig fra en folkelighed og praksisformerne heri.

På trods af dette, er fitnesskulturens første store kommercielle og kvindelige succes, aerobic, i dag en aktivitet, der i stor stil organiseres af lokale gymnastikforeninger, og som understøttes økonomisk af både DGI's Gymnastik og Fitnessudvalg og af DGF, der ligeledes har åbnet for at tilbyde deres gymnastikforeninger nogle lettilgængelige motionsformer via udviklingen af forskellige GYM-FIT-koncepter (Danmarks Gymnastik Forbund, 2011).

Fra 'målrettet træning' og DGI træningskultur til Foreningsfitness

Diskussionen om det frivillige foreningslivs eksistensberettigelse i den hovedsageligt kommercielt organiserede fitnesskultur blev op gennem 1990'erne ved med at bryde frem. Diskussionerne blev yderligere skærpet, da man i DGI blev opmærksomme på, at der ud over aerobic, step og andre fitnesslignende holdtræningsformer var dukket en række foreningsbaserede fitnesscentre op i deres medlemstal – fitnesscentre, som til forveksling lignede de kommercielle markedsaktører.

Diskussionerne om, hvilken rolle fitnessforeningerne skulle spille på fitnesskulturens motionsmarked, kunne således begynde forfra – og det gjorde de så. Udviklingen inden for motionsgymnastikken begrænsede sig nemlig ikke alene til holdtræning målrettet og domineret af kvinder, og det skulle hurtigt vise sig, at flere motionsaktiviteter med sundhedsperspektiver som motiv og begrundelser blev udviklet af DGI's aerobicudvalg. For at kunne håndtere de mange forskellige afskygninger af motionsaktiviteter tillagde aerobicudvalget disse aktiviteter fællesbetegnelsen 'målrettet træning' på initiativ af daværende landskonsulent Anders Kragh Jespersen.

Satsningen på de aktiviteter, der indgik under 'den målrettede træning' havde to afgørende aspekter i sig: Dels skulle den udvikle og målrette motionstilbud og fysisk grundtræning mod nye medlems- og målgrupper, der ikke hidtil havde orienteret sig mod foreningsidrætten, dels havde satsningen implicit et ønske om at gøre adgangen til foreningerne mere fleksibel ved at tilbyde nye efterspurgte motionsprægede foreningsaktiviteter, der på linje med erfaringerne fra aerobic ikke i samme grad krævede et regelmæssigt fremmøde af deltagerne. Anders Kragh Jespersen fremstiller motionsaktiviteternes historiske sammenhænge således:

”Satsningen på den målrettede træning skete umiddelbart efter, at de fleste gymnastikforeninger havde taget aerobic til dig som en ny aktivitet. Vores idé var, at vi både organisatorisk og fagligt kunne kvalificere og udvikle de motionsaktiviteter, så de kom til at passe ind i den forståelses- og værdiramme, som vi arbejder med i foreningskulturen.

Vi bragte derfor al den faglighed, vi havde, ind i aerobicaktiviteterne, og på træningsområdet har det betydet, at vi faktisk udviklede aerobic til en mere kvalitetsorienteret størrelse. Minusset var, at vi havde en bestemt organisationsform, altså en meget bestemt foreningskontekst, som var meget forpligtende, og som ikke rigtig matchede et moderne arbejds- og familieliv.

Jeg tror, at vi i midten og slutningen af 1990'erne eksplicit erkendte i gymnastikudvalget, at vi havde brug for en grundlæggende diskussion, om hvorvidt vi ønskede at arbejde med mere end blot det klassiske æstetiske gymnastikbegreb.

Resultatet blev, at også vi ønskede at arbejde med mere end den klassiske æstetiske gymnastik, som allerede havde fået sin bearbejdning i organisationen. Vi havde masser af eksempler på foreninger og folk, der lavede gode initiativer på forskellig vis, og vi vidste, at interessen i befolkningen var til stede. Og når vi så også kunne se, at den offentlige dagsorden i højere og højere grad anerkendte fysisk aktivitet som et væsentligt aspekt i idrætten, så sagde vi 'her har vi både en mulighed og et ansvar'.

Herefter går der sådan et organisatorisk drøvtygning i det, men så sker der faktisk det i efteråret 2001, at der blev holdt en konference med temaet 'målrettet træning'. Begrebet 'målrettet træning' er en fællesbetegnelse, som omhandler alle træningsformer, som ikke har det sigte, som tidligere var selve målet med at træne på et gymnastikhold - nemlig den æstetiske opvisning."

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Som ovenstående viser, har centralt placerede aktører internt i DGI således haft en klar interesse i at udvikle og kvalificere nye motionsaktiviteter i stedet for at afvise dem som irrelevante, selvom dette kunne syntes som den måske mest oplagt og lette holdning. På denne baggrund kan datidens diskussioner om satsningen på aerobic i dag synes noget arbitrær, hvilket beskrives således: "*Det, vi har været ude for, er at adoptere frem for at afvise noget, vi ikke kendte til, og som nogen synes var nyt og fremmed. Aerobichistorien er et eksempel på en træningsform, som var meget provokerende for mange mennesker i 1980'erne. Men det er vanvittigt at tænke sig, hvis ikke vi havde det tilbud i dag i foreningslivet*" (Interview med Anders Kragh Jespersen). Motionsaktiviteterne under målrettet træning oplevede ligeledes også en stor medlemssucces, så kritiske røster relativt hurtigt blev gjort til skamme, og samlet set har erfaringerne fra aerobichistorien og den målrettede træning gradvist gjort DGI mere åben over for nye fremmede fitnessprægede bevægelsesformer.

Efter den første konference i efteråret 2001 blev der i 2002 indkaldt til en række stormøder over hele landet for gymnastikforeninger med 400 eller flere medlemmer. De større idrætsforeninger skulle diskutere mulighederne for at udvikle nye motionsaktiviteter inden for målrettet træning. På disse møder blev den centrale landsorganisation i DGI for alvor opmærksom på, at der ikke eksisterede en naturlig modsætning mellem en traditionel foreningskultur og en mere fleksibel fitnesskultur, og der fremkom flere eksempler på, at fitnessaktiviteter, motionslogik og fleksible træningstider var mulige at organisere i idrætsforeninger med traditionel demokratisk valgt ledelse, frivillige instruktører og ledere som de bærende drivkræfter.

Som følge heraf blev der i 2002 nedsat et stående udvalg under landsudvalget for Gymnastik med ansvar for at udvikle aktiviteter under den målrettede trænings paraply. 'Udvalget for målrettet træning' bevirkede, at der fra centralt hold nu blev arbejdet med at kvalificere og udbrede motionsaktiviteter i alle mulige afskygninger målrettet DGI's lokale idrætsforeninger, og hvis man ser på kur-

susudbuddet i disse år, er omfanget af forskellige motionsaktiviteter ganske imponerende og vidt favnende.

Samtidig stod 'Udvalget for målrettet træning' for at videretænke udviklingstendenserne og udvikle det koncept, som senere kom til at hedde 'DGI træningskultur', som i praksis var det koncept, der skulle bruges til at udbrede visionen om de fleksible fitnessstilbuds indtog i foreningskulturen.

Som noget nyt og ganske afgørende stod det samtidig klart for 'Udvalget for målrettet træning', at de funktionelle træningsformer ofte havde behov for nogle andre træningsfaciliteter end dem, som flertallet af foreningerne rådede over. De ofte standardiserede gymnastik- og sportshaller blev ikke oplevet som optimale træningsrammer for den målrettede træning, og dette skyldes muligvis den samtidige udvikling på det kommercielle fitnessmarked, hvor store moderne fitnesscentre skød op. På denne baggrund skabte udvalget med daværende landskonsulent Anders Kragh Jespersen som pennefører en ny vision om at kombinere de fleksible fitness- og motionsaktiviteter med nogle mere moderne og indbydende træningslokaler.

Der blev derfor arbejdet på et koncept omkring facilitetsudvidelser og opførsler af fitnesslignende træningsfaciliteter. Efter en række arbejdsudkast om faciliteternes betydning for idrætsaktiviteter blev det centrale facilitetsspørgsmål indarbejdet i forslaget om et nyt udviklingsprojekt med titlen 'DGI træningskultur'. Formelt set var det DGI's hovedbestyrelse, der på et møde den 9. oktober 2003 besluttede at søsætte udviklingsprojektet. I bestyrelsesreferatet fra den 9. oktober 2003 lyder konklusionen således:

"Søren Møller, Birgitte Nielsen og Anders Kragh Jespersen havde udarbejdet et forslag til, hvordan DGI kunne udvikle et koncept for idrætsforeningers eventuelle ønsker om indretning af motionscentre, eller træningskulturhuse, som en del af konceptet omkring målrettet træning og fokuseringen på hele sundhedsaspektet.

Det var tanken at foreslå, at en del af lånefonden kunne reserveres til lokalforeningers eventuelle ønsker om ansøgning til etablering af sådanne træningscentre, og at der derudover kunne ansøges om tilskud fra udviklingspuljen til en form for opstartstilskud.

I første omgang forestillede hovedbestyrelsen sig, at der kunne reserveres for eksempel ti portioner til dette formål. Såfremt det så viste sig, at interessen fra foreningerne var større, skulle det drøftes i hovedbestyrelsen igen.

Selve konceptet skulle udvikles og beskrives yderligere af arbejdsgruppen for målrettet træning i samarbejde med Anders Kragh Jespersen, herunder også en realistisk tidsplan for implementering af konceptet. Det skulle drøftes i hovedbestyrelsen igen før endelig stillingtagen. Der skulle endvidere udarbejdes en beskrivelse vedrørende ansøgninger til den øvrige del af udviklingspuljen."

(DGI, 2003)

Efter dette hovedbestyrelsesmøde gik det stærkt. Den 30. oktober 2003 blev der i DGI-byen i København afholdt et centralt møde i 'Udvalget for målrettet træning' omhandlende projektets økonomiske rammer samt projektets praktiske tids- og handlingsplan. I november samme år afholdtes det første møde med en række ressourcepersoner, som skulle vise sig at få stor betydning for projektets udbredelse og succes. Anders Kragh Jespersen erindrer om dette møde:

"Der var fem nøglepersoner i DGI træningskultur. Ruben Lundtoft, Charlotte Agergaard, Nikolaj Lehmann, Birgitte Nymann¹² og mig selv. Ruben løb jeg ind i, da jeg interviewede ham om foreningsbaserede træningscentre i 2001 til vores blad, som dengang hed 'Ungdom & Idræt', og vi havde jo allerede Birgitte Nymann og Nicolai Lehmann inde i forvejen som undervisere i 'Udvalget for målrettet træning'.

Jeg samlede nøglepersonerne til et første møde inde i DGI-byen i november 2003, hvor vi snakkede vores personlige kompetencer igennem. Vi havde et fedt møde, hvor det bare kommer op og ringe, og der dannede sig simpelthen et billede af, at vi både kunne levere på det organisatoriske og det træningsfaglige, og vi kunne i øvrigt supplere hinanden rigtig godt som personer. Sammen sad vi med den viden, som vi behøvede for at starte projektet op."

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

De foreningsbaserede fitnesscentre satte tilsyneladende ikke DGI og gymnastikkulturen i samme dilemma, som de nogle år forinden havde gennemlevet med aerobikkulturens entré i foreningslivet, for *"DGI træningskultur-projektet har en anden tilblivelseshistorie end målrettet træning og aerobic-historien. Med DGI træningskultur får vi [det centrale DGI] pludselig tydeliggjort, hvor mange foreninger der faktisk [allerede, red.] har træningscentre. Det var en velbevaret hemmelighed for os alle, at det var foregået ude i foreningerne og havde det omfang, som det viste sig"* (Interview med Anders Kragh Jespersen).

Historien tyder derfor på, at DGI på det organisatoriske plan har lært af sine erfaringer med at arbejde med fleksible motionsformer. Således blev DGI træningskultur internt i DGI i høj grad forsøgt legitimeret med, at projektet var et bottom-up-projekt og på denne måde udtryk for, at det lokale foreningsliv havde udviklet sig, uden at den centrale landsorganisation i DGI havde været opmærksom på det. Men dette synes i lige så høj grad at være et politisk legitimeringsprojekt som en faktuel kendsgerning.

Det politiske ønske om at gøre DGI træningskultur til foreningslivets eget fitness-eksperiment i forsøget på at organisere sig ud af fitnesskulturens udfordringer, der først og fremmest handlede om at være en central idrætsaktør på motionsidrættens voksende marked, der er befolket lettligængelige træningsformer, var givet vis en lige så stor del af forklaringen, omend denne var mere nedtonet. Opfattelsen var i hvert fald, at det ikke kunne nytte noget at lukke øjnene for mange danskeres søgning mod de lettligængelige træningsformer, som fitnesskulturen rummede *"... og da DGI*

¹² Denne Birgitte Nymann er den samme person, som skrev bacheloropgave om de omtalte aerobicudøveres oplevelse af aerobic.

Træningskultur blev præsenteret for hovedbestyrelsen i oktober 2003, var der bare opbakning fra start. Der bliver bevilget en halv million kroner lige på stedet. Det her projekt fik desuden tre millioner kroner til rådighed i DGI's lånepulje, så vi kunne gå i gang med det samme” (Interview med Anders Kragh Jespersen).

Derfor blev det besluttet at reservere en pulje penge til den centrale lånefond i DGI, som kunne medvirke til at etablere en række foreningsbaserede fitnesscentre ude i foreningslivet. Samtidig med denne opfattelse fik fodfæste i organisationen, blev selve beslutningen om at yde kontant støtte til yderligere opførelse af foreningsbaserede fitnesscentre legitimeret med henvisning til, at foreningslivet jo i forvejen allerede var godt i gang med at organisere fitnesskulturen. Fitnesskulturen blev herved forsøgt integreret i foreningslivet og *”... konkret bliver dette målsætningen om, at vi ville etablere 100 nye foreninger i løbet af 10 år”* (Interview med Anders Kragh Jespersen). Beslutningen herom blev et synligt bevis på, at det centrale DGI i højere grad ønskede at legitimere sin eksistens og samfundsrolle med henvisning til at imødekomme lokale ønsker og behov for motion frem for mere entydigt at satse på kvaliteten af de fællesskaber, som foreninger rummer. Dette vil blandt andet sige, at det individorienterede sundhedsbegreb og medlemstallets størrelse i praksis blev to centrale parametre for at vurdere, om DGI træningskultur levede op til forventningerne. De nye afgørende parametre i udviklingsprojektet blev et spørgsmål om, hvorvidt *”... medlemskaren vokser, og foreningsantallet vokser, og omverdenen anerkender det”* (Interview med Anders Kragh Jespersen).

I tæt forbindelse hermed kan man også identificere et helt nyt og centralt element, for DGI træningskultur er, så vidt vides, det første eksempel på, at man fra centralt hold opstiller en række objektive målsætninger for udviklingsprojekter, som gør det nemt at evaluere, om der er tale om en fiasko eller en succes – og visionen om at etablere 100 træningscentre på 10 år er på denne måde udtryk for en kvantificering af succeskriterierne i foreningsidrætten. De nyetablerede foreningsbaserede træningscentre blev hermed centrum for en storstilet fitness-satsning i kampen om at organisere fitnesskulturen og de fitnessaktiviteter, som også finder sted i privat, kommercielt regi.

DGI træningskultur begyndte således fra centralt organisatorisk hold at udvikle service- og støttefunktioner, der i praksis minder om konsulentbistand målrettet lokale idrætsforeninger, der ønskede at etablere foreningsbaserede fitnesscentre. Når en forening blev optaget i projektet DGI træningskultur kunne foreningen låne op til 400.000 kroner med de attraktive betingelser at *”... lånet er rentefrit og betales tilbage med lige store afdrag over ti år”* samt at *”DGI træningskultur stiller organisatorisk og økonomisk ekspertise til rådighed i et omfang på op til 25 timer og faglig ekspertise i yderligere 25 timer”*, hvor foreningsbestyrelsen blev uddannet i, hvorledes et fitnesscenter kan køres i den daglige drift, herunder vigtigheden i *”... markedsføringsteknikker og hjemmesidearbejde... ”* (DGI træningskultur, 2006), hvilket må betragtes som to relativt nye teknikker i foreningskulturens forsøg på at tiltrække nye målgrupper.

Selvom dette kan lyde uskyldigt og logisk blev disse støttemuligheder og idrætspolitiske satsninger i praksis mødt med en del kritik af bl.a. brancheforeningen for kommercielle fitnesscentre, Dansk Fitness og Helseorganisation, da alle aktiviteterne var betalt af tipsmidler og således kunne minde

om konkurrenceforvridning, idet kommercielle fitnesscentre ikke har samme mulighed for bl.a. at få rentefrie fondslån eller gratis intensiv konsulentrådgivning omkring et fitnesscenters basale indretning. Hvis en forening fik godkendt projektsansøgningen i udvalget for DGI træningskultur, blev selve udviklingsprojekts faglige indhold koblet på i form af en 'stor rådgivningspakke', der indebar tilknytning til en af projektrådgiverne, der herefter ville føre foreningsbestyrelsen gennem alle de overvejelser og beslutninger, som er nødvendige for at få et succesfuldt foreningsbaseret træningscenter.

Også den centrale landsorganisation i DGI fik i denne proces tildelt en ny og mere aktiv rolle end det hidtil havde haft. Frem for at være en paraplyorganisation, der primært skulle repræsentere foreningslivets interesser, skulle landsorganisationen selv direkte medvirke til at etablere et lokalt foreningsliv. Landsorganisationen i DGI blev herved i højere grad centrum for iværksættervirksomhed, der fik stor idrætspolitisk betydning:

"Det nye element med DGI træningskultur var, at vi ville etablere foreningerne fra centralt hold. Det tror jeg ikke, jeg har set før i DGI. Altså at vi decideret gik ud og opmuntrede folk til at etablere nye foreninger. Det er et klart nyt perspektiv. Her får du en model, hvor landsforeningen sammensætter et projekt og sender budskabet direkte til den lokale forening, og det kortslutter den normale og ofte lidt langsommelige proces gennem DGI."

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Tilbage står således, at DGI via politiske og forvaltningsmæssige prioriteringer og strategiske beslutninger blev i stand til at iværksætte nye udviklingsprojekter, hvor man ønskede at sætte en ny dagorden inden for den foreningsorganiserede idræt. En bemærkelsesværdig ændring i denne organisatoriske forandringsproces, som man typisk finder i omstillingsparate organisationer, er, at adskillelsen mellem de politiske medlemsvalgte og det ideelt set neutrale forvaltende embedsværk gradvist udviskes, således at det bliver vanskeligt at identificere, hvem der i realiteten træffer beslutningerne, og hvem der agerer idrætspolitisk og står med initiativet og ansvaret.

DGI Træningskultur blev en så stor succes, at den anden store danske idrætsorganisation, Danmarks Idræts-Forbund, i stigende grad så misundeligt til, mens medlemmerne og foreningerne i stor stil søgte ind i DGI-organiserede gymnastikforeninger. Således forsøgte også DIF at gøre tilnærmelser til den ellers så udsældte fitnesskultur; men problemet for DIF bestod i, at man ikke i ligeså høj grad som DGI havde samme manøvrer muligheder for at søsætte udviklingsprojekter, da idrætsforbundets primære arbejde går igennem de mange sportsdominerede specialforbund. DIF kunne dog ikke holde til at se passivt til, mens det, der blev anset som konkurrenten, DGI, i højere og højere grad iscenesatte sig selv som Danmarks førende idrætsorganisation med stort fokus på breddeidræt, motionslogik og organisering af de mange fysisk aktive danskere, der ikke ønskede at dyrke idræt for sportens skyld. Derfor besluttede DIF at gå ind i overvejelser om at tiltrække og organisere en større del af den fleksible motions- og fitnesskultur, som de kommercielle markedsaktører og nu også DGI satsede hårdt på at organisere.

I en række avisartikler i marts 2007 blev tankerne om et stort anlagt samarbejde med datidens største fitnesskæde, fitness dk, offentliggjort, og artiklernes timing var ikke helt tilfældigt valgt, da de ledte op til et ordinært bestyrelsesmøde i DIF, der blev afholdt lørdag d. 17. marts om aftenen, hvor punktet fitnesskultur var på dagsordenen. Den daværende kommunikationschef i DIF, Morten Mølholm Hansen, var om fredagen inden bestyrelsesmødet¹³ citeret i pressen som fortæller for et tættere samarbejde med fitnesskæden fitness dk. Han blev bl.a. citeret for, at fitness dk via samarbejde kunne "... bruge vores [DIF's, red.] faglige viden, og så kan vi uddanne nogle af deres [fitness dk's] folk. Omvendt kan fitnesscentre lave henvisninger til klubberne. Hvis man kommer i et fitnesscenter, så er der samtidig oplysning om, at hvis man udover at gå til fitness også ville gå til gymnastik, så ligger den lokale gymnastikforening der og der" (Henriksen, 2007, p. 18). Han gjorde dog samtidig klart, at DIF stadig ønskede at opretholde foreningstankegangen med kontingentbetalende medlemmer og en årlig generalforsamling i foreningens traditionelle organiseringsform, hvilket harmonerede dårligt med ønsket om at få flere udøvere fra den fleksible motionskultur ind i idrætsforeningerne. Dette dilemma blev dog forsøgt opløst via Mortens Mølholms udtalelse om, at "... folk, der dyrker idræt og motion i dag, er ikke så ensporede, at de kun dyrker fitness, men ofte kombinerer de det med en idrætsgren" (Henriksen, 2007, p. 18). Problemet var dog, at nye undersøgelser om de fitnessaktive pegede lige præcis på, at de var så ensporede, hvorfor denne udtalelse blev imødegået på bestyrelsesmødet i DIF. De foreløbige tal fra en pilotundersøgelse pegede på, at kun 14 pct.¹⁴ af de aktive fitnesskunder samtidig var medlemmer af en idrætsforening.

Det var således ikke et spørgsmål om at betragte fitnessstræning i kommercielt regi som en omgang solid grundtræning, der supplerede den primære sportsaktivitet i DIF's organiserede foreninger. Der var i langt højere grad tale om et enten – eller. *Enten* var man medlem i en forening, *eller* man var kunde i et kommercielt fitnesscenter – og den så ofte fremførte forklaring på den kommercielle fitnesskulturs succes, hvor man både er fitnesskunde og foreningsmedlem, var et relativt sjældent tilfælde. Fitness var således noget man 'gik til' – ikke noget man blot 'supplerede sin primære idræt med'.

DIF's mulige fitness-satsning blev d. 17. marts 2007 også forsøgt forklaret i en avisartikel med henvisning til det store teenagefrakald, som idrætsforeningerne var vidner til. Nedgangen i antallet af unge sportsudøvere blev bl.a. illustreret som et indekstal, der illustrerede nedturens omfang for tre store, klassiske specialidrætsforbund. Morten Mølholm udtalte herefter, at DIF med skam måtte se i øjnene, at "... samfundet udvikler sig, og med det problem vi har med at fastholde unge, så er der behov for fleksible løsninger" (Henriksen, 2007, p. 5). I den samme artikel blev forfatteren til denne delrapport citeret for, at "... hvis jeg var DIF, så ville jeg efterligne DGI's tankegang. Der ligger en pointe i, at man laver en central pulje, som foreninger kan søge til. Det vil betyde, at man for eksempel ude fra Skovshoved Idrætsforening kan indsende en ansøgning og få støtte til et foreningsbaseret fitnesscenter" (Henriksen, 2007, p. 5). Denne tankegang blev dog i første omgang negligeret, og måske lød en direkte efterligning af DGI's succesfulde aktiviteter ikke godt i DIF-regi.

¹³ Jeg deltog i dette bestyrelsesmøde på et oplæg om fitnessbranchen og dens nationale og globale udbredelse samt politiske betydning.

¹⁴ I en senere opfølgende undersøgelse af aktive fitnesskunder baseret på et større statistisk materiale viste det sig, at 21 pct. af kunderne samtidig var med i en idrætsforening (Kirkegaard & Østerlund, 2010, p. 56).

DIF besluttede herefter at nedsætte et fitness-udvalgsarbejdet under DIF's bestyrelse¹⁵, hvor en række relevante spørgsmål blev rejst:

"Det er ret sikkert at fitness dk og Don Ø¹⁶ vinder på et samarbejde. Vinder DIF lige så sikkert på et samarbejde? Er der med et samarbejde risiko for at forstærke udviklingen fra idrætsdeltager til idrætsforbruger, som DIF i princippet ikke har interesse i? Er et samarbejde udtryk for den nemme løsning – frem for at tage fat i udfordringen og få specialforbundenes øjne op for det store potentiale i den funktionelle motionsidræt?"

(Kirkegaard, 2007)

Via kommissoriet til fitnessudvalgsarbejdet stod det dog klart, at selve arbejdet blev prioriteret relativt højt, da flere centrale personer i DIF's beslutningskredse deltog¹⁷.

Tidsplanen lød på at udvalget skulle afrapportere inden DIF-bestyrelsens seminar, som fandt sted september 2007, hvorefter DIF på et kommende budgetmøde den 5. – 6. oktober 2007 skulle træffe en endelig afgørelse. Der blev således arbejdet koncentreret og intensivt hen over sommeren i det nedsatte fitnessudvalg, og især blev der brugt tid på at finde frem til de fordele, som et strategisk samarbejde med fitness dk ville kunne resultere i. Men uanset hvorledes samarbejdet blev forsøgt drejet og legitimeret, var det tydeligt, at der var flere spørgsmål og forbehold over for samarbejdet, og at de store fordele først og fremmest faldt på den kommercielle fitnesskulturs banehalvdel.

Således blev det påpeget, at *"... et samarbejde med fitness dk indebærer, at DIF bevæger sig væk fra en holdning, hvor den kommercielle fitness-sektor primært er anset som konkurrent til foreningslivet"* (Fitnessudvalget under DIF's bestyrelse, 2007). Samtidig blev følgende risici fremhævet forstået på den måde, at DIF i et potentielt samarbejde med fitnesskæden skulle være ekstra opmærksom på en række risikofaktorer, herunder, at den kommercielle fitnesskæde sandsynligvis i fremtiden udelukkende være villig til at samarbejde på områder, hvor den ikke selv har produkter på hylden.

Det ville således være usandsynligt, at fitnesskæden i fremtiden ville reklamere for foreningsbaseret aerobic, squash osv. Samtidig måtte man i takt med den stadige produktudvikling i fitnesscentre forvente, at listen over idrætsaktiviteter, der ikke kunne samarbejdes om, ville blive gradvist udbygget – især når kommercielle fitnesscentre supplerede deres motionsaktiviteter med flere traditionelle idrætsdiscipliner. Der lå ligeledes et risiko i, at foreningsmedlemmer via frekventering af de kommercielle fitnesscentre ville opleve en mere imødekommende og istandsat og også ofte bedre udstyret idrætsfacilitet samt et mere serviceminded personale. Derfor eksisterede der en risiko for, at medlemmet fravalgte foreningen til fordel for den nye kommercielle idrætsudbyder. Samtidig

¹⁵ I dette udvalgsarbejde indgik jeg som 'ekstern ekspertbistand'.

¹⁶ Dengang var fitness dk blev opkøbt af Parken Sport & Entertainment, der havde Flemming Østergaard som bestyrelsesformand..

¹⁷ Udvalget bestod af Thomas Bach og Poul-Erik Høyer fra DIF's bestyrelse, DIF-direktøren Karl Chr. Koch samt repræsentanter fra 3 specialforbund, hhv. DAF, DGF og DVF. Endvidere blev, der, som der står *"... tilknyttet ekspertise fra Idrættens Analyseinstitut"*. Udvalgets sekretær var DIF's daværende sekretariatsleder, Jens Henriksen.

stod det klart, at fitness dk i et samarbejde med DIF ville opnå en eftertragtet og synlig blåstempling og derved blive yderligere styrket som idrætsaktør på markedet i forhold til andre kommercielle fitnesskæder. Hertil blev det påpeget, at hvis det påtænkte samarbejde skulle etableres, burde der laves klare aftaler om fitnesskædens brug af DIF's logo samt behovet for at formulere en række objektive krav til markedsføringen af lokalområdets foreningstilbud, da disse ellers nemt kan blive ikke-synlige i et stort fitnesscenter (Fitnessudvalget under DIF's bestyrelse, 2007).

Med disse forbehold og bemærkninger blev den samlede indstilling sendt videre til DIF's bestyrelse i august 2007– og resultatet blev, at DIF sprang fra tankerne og intentionerne om at indlede et samarbejde med fitness dk.

I stedet valgte DIF umiddelbart efter at finde sammen med DGI om en storstilet fitness-satsning under navnet 'Foreningsfitness'. Dette udviklingsprojekt blev præsenteret for offentligheden på et pressemøde, der fandt sted d. 29. januar 2008, på Frederiksberg. Til dette formål blev der i 2008 ved pressemødet udarbejdet et fælles logo, hvor både DIF og DGI's optræder side om side, men på trods af logoernes samhørighed må det konstateres, at DIF først og fremmest købte sig ind i et DGI-projekt ved at kastede en større sum penge efter en projekt- og udviklingsmodel, der var opfundet, gennemarbejdet og i forvejen fungerede i projektet 'DGI Træningskultur'.



Til venstre ses en af de første brochurer fra Foreningsfitness i 2008. Layout, tekst og billedmateriale er en direkte kopi af DGI's foregående projekt, 'DGI Træningskultur', men nu var DIF's logo og penge også kommet med ind i foreningskulturens kamp om markedsandele og medlemmer. Til højre ses pressefotografiet fra mødet, hvor det blev offentliggjort, at de to idrætsorganisationer nu gik sammen i et udviklingsprojekt. DIF's formand, Niels Nygaard, ses til venstre, mens DGI's formand, Søren Møller står til højre.

Ifølge formanden for DGI, Søren Møller, var det vigtigt at signalere, at foreningslivet også kan bære fitnessaktiviteter, og ved pressemødet understregede han, at "... det gør en afgørende forskel, om et fitnesscenter er kommercielt eller ikke-kommercielt, og jeg tror ikke, at man skal rode de to organisationsformer sammen. Der er ingen tvivl om, at der er konkurrence mellem dem, men den store vision for os i Foreningsfitness er, at hver eneste idrætshal om 10 år også har et træningscenter. Så må de kommercielle sådan set gøre, hvad de vil" (Kirkegaard, 2008).

Samarbejdet blev tilsyneladende bragt i stand på DGI's initiativ foranlediget af den flirt, som DIF havde i pressen med fitness dk, hvor der i flere omgange blev lagt op til mere et strategisk samarbejde mellem to væsensforskellige idrætsudbydere. Med den fælles fitness-satsning reagerede DIF og DGI som foreningslivets to dominerende organisationer på det pres, som de kommercielle fitnesscentre satte foreningsidrætten under, og den samarbejdet mellem DIF og DGI kunne således betragtes som foreningslivets fælles og første svar på befolkningens ændrede idrætsvaner, hvor større andele af befolkningen år for år dyrkede idræt uden for foreningslivets organisatoriske rammer.

Medlemsforeninger under både DIF og DGI kunne således herefter søge om lån og rådgivning til at etablere foreningsdrevne fitnesscentre, ligesom foreningerne kunne sende folk på instruktørkurser med henblik på at udbyde aktiviteterne i foreningsregi. På denne måde var samarbejdet en udvidelse af 'DGI-træningskultur', som DGI havde haft stor succes med.

Konkret betød DIF's medvirken, at DGI's udviklingsprojekt blev mere ambitiøst med målsætningen om, at der nu skulle etableres endnu flere foreningsbaserede fitnesscentre rundt om i landet:

”Der etableres eller udvikles 80 nye foreningsdrevne fitnesscentre inden for de kommende fire år – 20 om året.

DIF og DGI hver skyder 3 mio. kr. ind om året til lånebevillinger.

Der bruges 2 mio. kr. fra hver organisation til driftsudgifter under projektperioden

Foreninger under DIF og DGI vil kunne modtage op til 400.000 kr. i rentefrie lån til etablering af fitnesscentre og investeringer i træningsudstyr”

(Foreningsfitness, 2008).

Søren Møllers ændrede syn på fitnesskulturen tog således nye former, da han i sin tid blev valgt som formand for DGI. Han blev tilsyneladende opmærksom på, at det ikke længere gav mening at gøre sig til smagsdommer over for de idrætsaktives valg af aktiviteter. Hvis befolkningen ønskede fitnessstræning, måtte den ideologisk kulturkritik af det idrættslige indhold og de aktives holdninger tilsidesættes for en mere pragmatisk og snæver interessebåret dagsorden, der i højere grad gik på at få flere ind i foreningslivet frem for at forsøge at påvirke befolkningens valg af aktiviteter og organiseringsformer.



Formand for DGI, Søren Møller, på talerstolen under DGI's årsmøde i 2011. Søren Møller har om nogen personificeret forandringsprocesserne af DGI, der er gået fra at være en idealistisk idrætsorganisation med rødderne i historisk udviklede fællesskabers gymnastiktraditioner til at være en mere pragmatisk organisation, der i højere grad har fokus på sundhed og befolkningens behov for motions og idræt. Foto: Steen Bille.

Idrætspolitikken i de to dominerende idrætsorganisationer, DIF og DGI, blev således ændret i årene fra 2001 og frem. Fra at være styret af en kulturel og idealistisk dagsorden, hvor de politisk valgte idrætsledere i høj grad værnedede om foreningslivets kvalitative kulturbårne fællesskaber og traditioner, har politikken i højere grad fokus på foreningslivets muligheder for at aktivere og organisere så stor en andel af befolkningen som overhovedet muligt.

Denne ændring fra kulturel dagsorden til sundhedsdagsorden indikerer samtidig, at idrætspolitik og sundhed spiller en helt central rolle, især for DGI, hvilket har medført, at DGI i højere grad opfatter sig som markedsaktører end som kulturforvaltere for bestemte idrætstraditioner, som det skal værne om (Bang, 2011). Således sagde DGI's formand i sin mundtlige beretning på DGI's årsmøde 2011:

”Tidligere har vi fokuseret på, hvorledes vi kunne lave tilbud til foreningernes medlemmer og ledere i form af stævner, turneringer og kurser. Med strategi 2015 flytter vi en god del af vores opmærksomhed over på feltet mellem foreningen og befolkning. Det kommer til udtryk i vores motto om at skabe flere aktive, flere medlemmer og flere frivillige. (...)

Hvis man synes, at det er en forkert udvikling, så skal man råbe vagt i gevær nu. I den udvikling er der nemlig ingen hellige køer. I det spil er det foreningernes og befolkningens efterspørgsel, som bestemmer hvad vi skal satse på, frem for traditioner for mesterskaber og kurser på bestemte måder. Når vi laver DM i foreningsudvikling for vores medlemsforeninger, og vi her finder bud på fremtidens forening, så skal DGI også ændre sig tilsvarende for at være fremtidens idrætsorganisation.

Har vi en fælles forståelse af og opbakning til mottoet: 'Flere aktive, flere medlemmer, flere frivillige?'

(Møller, 2011)

Foreningsfitness har således spillet en helt central rolle i Søren Møllers og DGI's forsøg på at udvikle sig til en forenings- og medlemssucces. Man kan på sin vis sige, at Foreningsfitness har været prøveklud for mange kommende udviklingsprojekter i DGI-regi.

Samtidig med Foreningsfitness blev lanceret, rejste der sig i årene efter en ny debat om foreningslivets potentielt konkurrenceforvridende effekter på det private erhvervslivs muligheder for at udbyde idrætsrelaterede produkter. Efter en lang række overvejelser om fordele og ulemper valgte branche-foreningen for de kommercielle fitnesscentre, Dansk Fitness og Helseorganisation (DFHO) i 2011 at fremlægge sagen for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, som p.t. behandler sagen. Her har DFHO primært to forhold, der undersøges: For det første er der de rentefrie lån, som foreninger under Foreningsfitness har modtaget, for det andet om kommunale tilskud er lovlige ift. Folkeoplysningslovens bestemmelser. Selvom Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen havde lovet en afgørelse inden julen 2011, er en afgørelse ikke offentliggjort i skrivende stund.

Eftertanker og analyse

Ovenstående historie er på mange måder også historien om, hvor åben og orienteret mod nye bevægelsesformer, DGI har været på gymnastikområdet i nyere tid. De løbende diskussioner og interessekonflikter resulterede i en række principielle og afgørende beslutninger om at være gradvist mere imødekommende over for andre bevægelseskulturer, uanset om disse måtte syntes fremmede og uegnede i deres nuværende form og udtryk. Anerkendelsens praktiske udtryk og resultat var faglige opprioriteringer af motions- og fitnesskulturens aktiviteter, etablering af talrige instruktør- og kursusudbud samt udvikling af kurser, som foreningslivet i vid udstrækning efterspurgte.

Denne åbenhed resulterede også i en navneændring i 2011 hvor DGI's Landsudvalg for Gymnastik ændrede navn til 'Gymnastik og Fitness Landsudvalg'. Fitnesskulturens indflydelse på DGI-gymnastikkens selvopfattelse og på DGI landsorganisationens forsøg på at legitimere sin eksistens som central idrætsudbyder i dansk idræts overordnede struktur er således i dag under stærk indflydelse af fitnesskulturens logik. DGI står således som repræsentant for både de nye sundhedsfremmende motionsaktiviteter, der dyrkes i mere uforpligtende, fleksible og sociale omgangsformer, og de klassiske forpligtende og mere stabile fællesskaber, som opstår, når gymnastikken organiseres på faste hold. Spørgsmålet er i hvor høj grad de nye fleksible fællesskaber harmonerer med foreningslivets selvlegitimerende henvisninger til de læringsidealer, der både giver deltagerne forudsætninger for at tage ansvar for sig selv og at indgå i forpligtende fællesskaber (Jensen, 2004).

Den store forskel på foreningskulturen og den kommercialiserede fitnesskultur ligger i selve udspringet af og evnen til at tage nye initiativer op i forsøg på at etablere nye idrætsaktiviteter. Hvor foreninger tidligere har været afhængige af ildsjæle og medlemsdemokratiets evne til at fremsætte forslag (bottom-up-tilgang til idrættens markedssektor), ligger initiativretten i den kommercialiserede fitnesskultur i høj grad hos privatpersoner eller virksomheder, der ønsker at leve professionelt af idrætten (top-down-tilgang til idrættens markedssektor). Også selve demokratiopfattelsen og den i sidste ende helt afgørende forskel til de kommercielle ejerformer synes under nyfortolkning i tæt relation med en intern kritik af det formelle medlemsdemokratis manglende evne til at agere effektivt på et marked, der hele tiden er under nyfortolkning. Således resulterer motions- og fitnesskulturens mindre forpligtende sociale omgangsformer også i en ny og mere uformel form for aktivt medlemsdemokrati, der på sin vis kan betragtes som et forsøg på at formulere en ny forståelsesramme for den medlemsdemokratiske organisationsform. Dette forholder Dorte With sig til således:

"Vi forbruger træning på en helt anden måde inden for motion og fitness. Motionister er selvfølgelig medlemmer, men de er også i høj grad forbrugere. Jeg kan huske en diskussion af hvorvidt der var a- og b-medlemmer i foreningerne. Om man var et bedre medlem, hvis man kom til generalforsamling og kom til den månedlige kaffe og problematiserede den del.

Min påstand er, at demokratiet fint udspiller sig i salen, og ikke til generalforsamlingen eller til kaffen, og så er disse forbrugere jo pludselig blevet til medlemmer. Jeg har intet

problem med, at medlemmer kommer omklædt og går omklædt, for når de er i gymnastiksalen, så er de der et hundrede procent som aktive og demokratiske mennesker.”

(Interview med Dorte With)

Alternativet til det formelle demokrati er således et mere aktivt og netværksorienteret demokrati, hvor aktive deltagelse og involvering sker via selve deltagelsen og ikke som tidligere med henvisning til de formelle beslutningsfora med foreningens generalforsamling som omdrejningspunkt. Man kan spørge, om dette i praksis er en falliterklæring fra foreningsidrættens side, og om den nye demokratiopfattelse på længere sigt er nok til at opretholde forestillingen om og den politiske opbakning til det demokratiske foreningsliv?

DGI-gymnastikkens udviklingshistorie er således også et eksempel på, at den klassiske foreningsorganiserede idræts demokratiopfattelser også bliver udfordret af udefrakommende og anderledes forståelser og tilgange til de demokratiske aspekter i foreningsidrætten.

I dag er det således ikke længere op til foreningerne at definere, hvad der er idræt, og foreningerne bestemmer heller ikke længere hvor, hvordan og hvornår, man kan dyrke idræt. Det gør markedet. Til dette emne supplerer formanden for Gymnastik og Fitness Landsudvalg, Dorte With:

”Det er hele tiden den der balance om, hvorvidt vi skal tage det ind, eller om vi ikke skal tage det ind. Forskellen på dengang med aerobic og nu er, at der i dag kommer mange flere ting, som vi skal forholde os til. Vi kan og skal ikke skrabe alle nye koncepter ind og ukritisk møde alt det nye for at tilbyde det til foreningerne, men på den anden side kan vi heller ikke kvalitetsbedømme alle de nye koncepter og sige ’go’ eller ’no go’. Jeg tænker, at det gør markedet måske lidt bedre af sig selv, end vi muligvis gør.

Noget er døgnfluer, noget hænger ved – pilates var et godt eksempel på det sidste. Skal der pludselig danses i lyserødt tyl, jamen så er det da bare afsted derudad! Men det skal være med kvalitet. På den måde er vi blevet afhængige af markedets succeser. Vi står i det, så at sige, og forsøger at følge med.”

(Interview med Dorte With)

Innovation og produktudviklingen afhænger ligeledes af markedets produktudvikling – og det, der overlever, afhænger af hvad folk efterspørger. Hvis foreningerne i højere grad ønsker at appellere til voksne idrætsudøvere og samtidig vil overleve på dette motionsmarked, skal de i højere grad til at følge med i overordnede udviklingstendenser og være fordomsfri over for de nye aktiviteter, som hele tiden afprøves på idrættens marked. I dag efterspørger voksne motionister ofte idrætsaktiviteter, der er fleksibelt tilrettelagt og lette at gå til, og dette må de mange motionsorienterede idrætsforeninger se i øjnene.

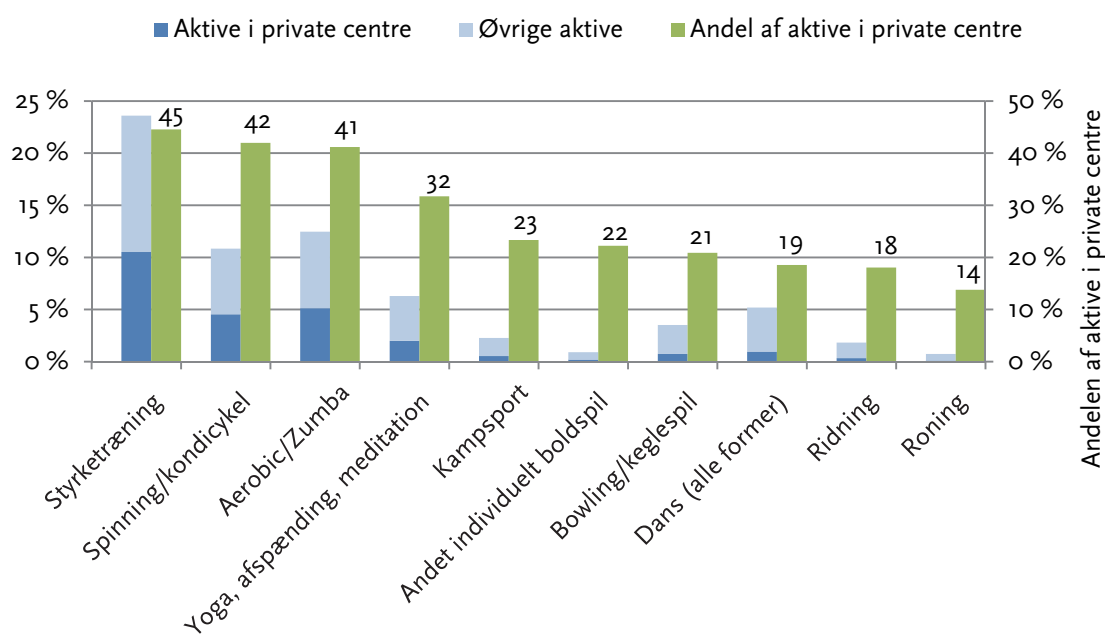
Men i modsætning til andre og mere specialiserede og standardiserede sportsgrene, der ofte overser motionsidrættens muligheder for medlemsvækst og udbredelse, havde DGI-gymnastikken ikke samme behov for at lukke sig om sig selv, da fitnesskulturens aerobicbølge ramte landet i starten

af 1980'erne. Dette kan muligvis skyldes gymnastikkens særegne historie, der rummer mange eksempler på, at inspirationen kommer udefra, blandt andet fra kommercielle gymnastikinstitutter. På den måde eksisterer der en fornemmelse for, at "... det har noget at gøre med, at gymnastikken ikke er bundet op på regler på samme måde som sportens specialiserede discipliner. Det har betydet, at vi i gymnastikken altid har været åbne over for nye udtryk, og vi har også været afhængige af input udefra for at kunne udvikle vores kultur. Vi har altid trukket ting ind fra alle mulige sider for at forny gymnastikken" (Interview Mika Lund).

Store dele af den DGI-organiserede foreningsgymnastik har siden løbende formået at inddrage andre beslægtede motions- og fitnessaktiviteter, der både har udfordret, erstattet og suppleret de eksisterende måder at dyrke organiseret gymnastik i foreningsregi.

I dag er foreningsgymnastikkens kultur således udtryk for forskellige kropskulturer, som dækker over både sportsgymnastikkens redskabs-, spring- og rytme fascination (ofte er disse gymnastikforeninger både organiseret i DGI og DGF) og motionsgymnastikkens brede udbud af sundhedsfremmende fitnessaktiviteter (oftest er disse foreninger primært organiseret i DGI-regi). Dertil kommer den kommercielt organiserede fitnessstræning, der på mange måder organiserer lignende gymnastikaktiviteter, men som er organiseret og udbudt med kommerciel forretning for øje. Udfordringen mellem de forskellige organiseringsformer er, at de i et vist omfang konkurrerer om at tiltrække de samme voksne motionister. I denne konkurrence er der ingen tvivl om, at foreningsorganiseringen set over de seneste 30 år har mistet markedsandele til andre organiseringsformer, hvor især de kommercielle udbydere i dag sidder på store dele af markedet, hvilket fremgår af nedenstående figur.

Figur 1: De største private idrætter, herunder private centres 'markedsandel' af idrætten



Kilde: Data fra undersøgelsen 'Danskernes motions- og sportsvaner, 2011', ikke publiceret

De kommercielle idrætsudbyderes markedsandelen inden for de kommercielt organiserede søjler, ses i de grønne søjler, mens de blå søjler repræsenterer de ti idrætsaktiviteter, hvor den kommercielle ejerform fylder mest. Det er således tydeligt, at den kommercielle organisering fylder mest inden for især fitnessstræningen (styrketræning), motionsgymnastik og -dans (Aerobic/Zumba) samt afspændingsgymnastik (yoga, afspænding, meditation) (Kirkegaard, 2012).

Samtidig er det interessant at bemærke, at det netop er inden for disse idrætsaktiviteter, som det kommercielle marked har udviklet produkter, koncepter og aktiviteter til, hvorfor man må konstatere, at selve produktudviklingen i høj grad ligger i privat, kommercielt regi.

Dette har resulteret i talrige diskussioner mellem foreningslivets politiske beslutningstagere, der gennem de seneste mange år har måttet tage stilling til, hvorledes DGI skulle forholde sig til 'alt det nye', som man ikke selv direkte stod fadder til eller havde udviklingsaktier i – noget man derfor heller ikke betragtede som en naturlig del af foreningsgymnastikkens idrætsudbud.

Fitnesskulturens historier er således fyldt med talrige energiske ildsjæles forsøg på at opfinde, udvikle og udbyde motionsaktiviteter og -koncepter, der kan generere tilstrækkeligt med idrætslig aktivitet til at skabe et forretningsgrundlag. Søgningen mod at organisere nye forbrugere er derfor på mange måder et grundprincip i produktudviklingen i de dele af fitnesskulturen, der udvikler sig på kommercielle vilkår. Det forretningsmæssige potentiale søges i praksis realiseret gradvist ved at sænke både de motoriske adgangskrav og andre praktiske barrierer, som kan forhindre den potentielle nye forbruger i at deltage i idrætsaktiviteten.

Søgning mod masseforbrugeren og en hård markeds konkurrence har samtidig medført, at gennemsnitsprisen i løbet af fitnesskulturens historie er blevet betragteligt nedsat, så nye kundesegmenter har fået råd til at dyrke fitness i kommercielt organiserede rammer (Kirkegaard, 2012). Dette er sket samtidig med en udvikling af den kommercielle fitnesskulturs stadigt mere omfattende udbud af aktiviteter og koncepter. Isoleret set har både den gradvise gennemsnitlige prisnedsættelse og udvidelsen af de fitnessaktiviteter, som kommercielle fitnesscentre udbyder, medvirket til at styrke den kommercielt organiserede fitnesskulturs relative konkurrenceposition i forhold til andre idrætsudbydere.

Hvor adgangskravet i mange af sportens foreninger ofte er fastlagte tider og steder samt en konkret vurdering af udøvernes idrætsfaglige niveau for at kunne konkurrere og deltage meningsfuldt med eller mod hinanden, synes betalingsevne og -vilje at være de primære barrierer blandt fitnesskulturens kommercielle udbydere. På den måde kan man sige, at det for de fleste er nemt at starte til fitness, da der ikke er ret mange praktiske forhindringer til stede, mens adgangen til aktiviteterne i mange idrætsforeninger er mere kompliceret, da det kræver flere idrætslige forudsætninger.

Ændringerne i DGI-gymnastikken skal således ses på baggrund af ovenstående udviklingstræk, og selvom det er resultaterne af en længerevarende historisk udvikling, hvor opfattelsen af, hvilken rolle DGI-gymnastikken skal og bør spille i samfundet, gradvist har resulteret i en forståelse af, at DGI-gymnastikken kan, bør og skal være en af danskernes foretrukne idrætsudbydere, markerer

orienteringen mod fitnesskulturen ikke blot et uskyldigt kulturelt skifte i DGI-gymnastikken. Det er samtidig et klart vidnesbyrd om, at der fremover skal satses på gymnastikkens voksende motionsmarked, såfremt man vil fastholde sin position som en af danskernes foretrukne idrætsudbydere. DGI's opfattelse af behovet for at 'følge med' – dvs. i højere grad at være sensitiv over for de ændringer, der er i efterspørgslen på idrætsprodukter og -aktiviteter, er en af hovedforklaringerne. Dette kræver en organisatorisk omstillingsparathed, der på mange måder bryder med en klassisk og idealistisk opfattelse af gymnastikkulturens stabiliserende samfundsrolle.

I takt med, at DGI-gymnastikken er blevet gradvist mere åben over for alle motionisterne – og dermed har satset på og tilladt alle de i æstetiske øjne 'dårlige gymnaster' at træne med i foreningsregi – har disse motionister gradvist fået stigende indflydelse på DGI's idrætspolitiske satsninger, strategier og orientering. DGI er med andre ord blevet idrætspolitisk afhængig af motionisterne. Fitnesskulturens indflydelse på den klassiske DGI-kultur betyder, at det bliver sværere og sværere at betragte DGI's gymnastiktradition som udtryk for en uskyldig idealisme, der er præget af frivillighed på instruktørniveau og alene agerer på baggrund af lystprægede motiver.

Spørgsmålet er derfor, om denne konflikt mod på den ene side at stræbe mod foreningsidrættens klassiske organiseringsformer, og på den anden side motionskulturens hang til at dyrke kropsæstetisk motiveret og sundhedsfremmende idræt (Kirkegaard, 2011; Kirkegaard, 2010), illustrerer to forskellige logikker både i relation til den idrætslige orientering, organisering og samfundsrolle i DGI. Foreningslivets kulturelle eksistensberettigelse og samtidige rolle som privilegeret modtager af økonomiske subsidier og politisk goodwill står i denne forbindelse over for markedsløkkens behov for fornyelse og tilpasningsevne for at kunne overleve. Interessekonflikter og kulturelle forskelle, der eksisterer mellem en klassisk foreningslogik og en klassisk forretningslogik, synes således skærpet også internt i DGI's udvikling.

Det er eksempelvis ganske interessant at se nærmere på hvorledes DGI's nuværende formand, Søren Møller, har ændret holdning til motions- og fitnesskulturen over de seneste år. Fitnesskulturen blev således kritiseret, da Søren Møller var forstander for Gerlev Idrætshøjskole i 2001, hvor han i en stor formiddagsavis blandt andet blev citeret for følgende: *"I mine øjne spiller fitnesskulturen alt for meget på den dårlige samvittighed og ikke på glæden ved at motionere. (...) Fitness er simpelthen ikke sjovt nok"* (Lüttichau, 2001). Men selvsamme Søren Møller, der kort efter citatet blev valgt til formand for DGI, ændrede tilsyneladende holdning, for nu er fitness og motion pludselig *"... ikke bare sjovt, det er også sundt og vigtigt for at få et længere liv med større livskvalitet"* (Vejrup, 2010).

DGI har således under Søren Møllers ledelse arbejdet ihærdigt på at etablere foreningsbaserede fitnesscentre under projektet 'DGI Træningskultur', og senere indgik DGI det historiske samarbejde med DIF i udviklingsprojektet 'Foreningsfitness'. DGI-gymnastikken står på denne særegne måde som det levende eksperiment og bevis på, hvilke udfordringer og dilemmaer der eksisterer i forsøget på at holde fast i idealer, samtidig med at man ønsker at være med på fitnesskulturens nyeste tendenser og modebølger.

Breddeidrættens kommercialisering – et debatoplæg

Det principielle spørgsmål lyder, om det overhovedet er muligt at gabe over så modsætningsfyldte gymnastikkulturer – herunder om de beslutninger, som datidens idrætspolitiske ledere tog i forsøget på at følge med udviklingen, nu viser sig at være for vidtgående og for ekstreme i forhold til intentionerne?

For at forstå denne udvikling, kan begrebet – eller konceptet – 'breddeidrættens kommercialisering' tages i brug. Via dette kan kommercialiseringstendenserne inden for breddeidrætten og processernes mulige betydninger for idrættens organisering i Danmark analyseres og beskrives nærmere. Denne proces kan give svar på, hvorfor og hvorledes den kommercielle idræts succes langsomt, men sikkert, har tvunget idrættens hovedorganisationer til at ændre holdninger til den selvorganiserede og kommercielt organiserede motions- og fitnesskulturs rationaler. Breddeidrættens kommercialisering stiller selvsamme aktører over for en række udfordringer og dilemmaer, som er direkte følger af motions- og fitnesskulturens relative succes.

Denne udvikling tvinger også de enkelte idrætsudbydere til at tage deres position og eksistensberettigelse op til overvejelse. I foreningsidrætten ser man således tendenser til, at hovedorganisationerne DIF og DGI ruster sig til at agere og tænke som markedsaktører, der løbende skal kunne tage bestik af markedssituationen og andre idrætsudbyderes ageren – DIF gør det i højere grad gennem specialidrætterne, mens DGI ruster sig gennem eksempelvis initiativer som DM i foreningsudvikling de lokale idrætsgrene og foreningerne til selv at agere og tænke som markedsaktører, der løbende skal kunne tage bestik af markedssituationen og andre idrætsudbyderes ageren. Samtidig er der blandt kommercielle idrætsaktører debat om, hvor hårdt man vil gå til konkurrenterne i foreningslivet (Ingerslev, 2010, p. 12), der stadig nyder rollen som privilegeret modtager af såvel politisk goodwill og økonomisk støtte både på lokalt og nationalt plan.

Kampene mellem foreningslivet og kommercielle aktører handler i praksis om at finde de politiske og juridiske vilkår for, hvorledes foreningslivet og kommercielle idrætsudbyderes ramme- og arbejdsvilkår skal forme sig i fremtiden. Idrætsforeningerne og deres hovedorganisationer må sandsynligvis derfor i højere grad se i øjnene, at de må udkæmpe juridiske slag med det private erhvervsliv, hvis juridiske ekspertise ser mere kynisk på formalia og ikke tillægger civilsamfundets normer og mere uformelle aftalestruktur samt moralske vurderinger den samme værdi, som foreningsidrættens gør. Heraf bliver behovet for at få dokumenteret foreningsidrættens positive afledte effekter på samfundet også mere tydeligt udtalt. Hvad betyder foreningsidrætten for folkesundheden? Hvilke samfundsgavnige kvaliteter bidrager foreningsidrætten med, som markedet ikke gør? Og hvad ville der ske med vores samfund og idrætsmodel, såfremt foreningsidrætten skulle udbydes på kommercielle markedsvilkår?

Gennem disse forskellige spørgsmål bliver det mere og mere tydeligt, at idrættens kommercielle ildsjæle ikke bygger på samme traditioner, idrætslige værdier og politiske strukturer som foreningsidrætten, for *"... den kommercielle ejerform tilpasser, lancerer og kasserer usentimentalt idrætstilbud"* efter markedets efterspørgsel (Brandt, 2011). I den kommercialiserede breddeidræt er der ikke

plads til de store følelser eller forpligtelser over for traditionen. Logikken synes derimod at være en – ind imellem naiv – orientering mod fremskridt og vækst.

Disse nye fokuspunkter mod vækst og fremtidsoptimisme kan også spores i idrætsorganisationernes nye strategier og udmeldinger. Den på overfladen symbolske navneændring fra 'Landsudvalget for Gymnastik' til 'Gymnastik og Fitness Landsudvalg' har været fem år undervejs, hvilket på fin vis eksemplificerer foreningsidrættens søgen efter konsensus, som afstedkommer en tilsvarende mere langsommelig beslutningsproces, hvor kritikere langsomt forsvinder, vænner sig til tanken om en ny dagsorden, eller blot skifter mening. Men – vil nogle hævde – det betyder også risikoen for, at stolte traditioner og bastioner står for fald, da idrætten ikke længere på samme måde står uanfægtet som en af samfundets kulturbærende institutioner, men snarere er båret oppe via en markedsimitation, der som overlevelsismetode netop har det med at gøre op med sig selv og sin egen kultur.

Sådan ser næstformanden for DGI, Birgitte Nielsen, dog ikke på det. I retfærdiggørelsen af DGI's forandringsprocesser tillægges de sundhedsmæssige aspekter og deres placering i gymnastikkulturens historie således en afgørende rolle for, hvorledes de nutidige forandringer også skal forklares:

"Vi har skiftet navn, og der er blevet også vedtaget en ny DGI-strategi 2015, hvor ord som 'sundhed', 'fleksibilitet' og 'motion' er mere styrende for vores retning end tidligere, hvor et begreb som 'det forpligtende fællesskab' tidligere kendetegnede DGI. Den forandring er sket. Og jeg er tit blevet spurgt om, om dette så er en bevægelse væk fra det forpligtende fællesskab, og der vil jeg sige, at det er det ikke.

Det er derimod et forsøg på at kunne det hele. Gymnastik har faktisk altid været en aktivitet, hvor mange er kommet for at træne deres krop og få sundhed. Det er på ingen måde nyt. Det er heller ikke noget nyt at dyrke fitness i foreninger, og man har kunnet dyrke fitness i foreninger langt tidligere, end DGI overhovedet tog aktiviteterne op. Ingen skal være i tvivl om det."

(Interview med Birgitte Nielsen)

Men er disse efterligninger fra idrætsforeningers side kloge?

Det kommer helt an på succeskriterierne.

Hvis et prioriteret succeskriterium er lig med medlemstal, så er svaret 'ja'. I hvert fald på den korte bane.

På den lidt længere bane er der stadig mange uafklarede spørgsmål, herunder blandt andet hvor stort behovet for at få mere viden og nye kompetencer ind i DGI er, for der er ingen tvivl om, at foreningslivet i kampen mod andre idrætsudbydere og organiseringsformer må opbygge en mere præcis viden både om egne kvaliteter og idrætsudøvernes behov og ønsker.

Alternativet til mere produktudvikling er en række hovedorganisationer, specialforbund og landsdelsforeninger, der frem for at orientere sig mod omverdenen, i højere grad fokuserer på at værne om de eksisterende idrætskulturer og -aktiviteter, deres traditioner og deres nuværende medlemmer. Dette medfører ofte en stærk men mere isoleret subkultur båret af færre, men loyale medlemmer.

Dansk Vægtløftnings-Forbunds manglende evner til og interesse i at udvikle motionsformer som bodybuilding og styrketræning i foreningsregi – eller i det hele taget at omformulere deres sportslogik til en motionslogik, således at også kvinder kunne få adgang til vægt- og styrketræning (fitness) – er et illustrativt eksempel på sportens specialiserede semielitære fokus og dets konsekvenser.

På den ene side har sporten en klar kulturel berettigelse for sine udøvere, men på den anden side begrænser mulighederne sig for at gøre den til en mainstreamkultur, fordi selve sportens logik er ekskluderende i sig selv og frasorterer de dårligste udøvere. Overordnet set er risikoen derfor, at de mere sportsorienterede dele af den organiserede idræt vil afvise nye aktivitetsformer, ligesom foreningsidrættens indbyggede tilbøjelighed til ikke at tage større chancer kan medføre, at den mister sin brede folkelige opbakning, betydning og berettigelse på længere sigt.

Om netop disse problemstillinger udtaler Birgitte Nielsen:

”Jeg læste den sidste årsberetning fra den tidligere formand for DGI, Leif Mikkelsen. Og den er fyldt med værn om ideologien, holdningerne og traditionerne. Den går faktisk så langt, at Leif Mikkelsen kritiserer DIF for, at de nu vil til at agere på baggrund af analyser.

Så læste jeg så første beretning fra den nyvalgte Søren Møller fra 2002 - en beretning, hvor der var anerkendelse af al den idræt, der foregår ude i landet i mange forskellige arenaer. Og man kan sådan set også sige, at alle ting forandrede sig rundt omkring os i de år hvor Søren Møller kom til i DGI, og inde på DGI's bestyrelsesbord, begyndte vi at tale om betydningen af disse forandringer. Derfor besluttede vi os for, at begyndte at høre efter andre meninger. Vi vil høre efter vores medlemsforeninger, og så vil vi også høre efter danskerne – flere danskere skulle gerne blive kommende foreningsmedlemmer. Og det kan man godt tro, at det var en meget nem beslutning af tage, men det var det ikke.

Selvfølgelig var der enighed om at høre efter medlemsforeningerne, men at vi også skulle høre efter danskerne, det var der store diskussioner af, som bundede i reel uenighed. Men vi holdt fast og tog en beslutning om, at det var den vej vi ville gå. Den ene vej var at blive klogere på danskernes idrætsvaner og alle de analyser, som de resulterede i. Det vil sige, at det er hér analyserne for DGI's vedkommende bliver helt centrale.

Den anden vej var at stille fokus skarpt på hvilke udfordringer, vore foreninger har. Ikke blot, hvad foreningerne laver, men også hvilke udfordringer de sidder med, hvis de også i fremtiden skal kunne følge med udviklingen. Og selvom vi havde store diskussioner, så havde vi faktisk også nogle reelle konflikter, der bundede i uenigheder. Derfor blev vi nødsaget til at være helt enige om det grundlag, som DGI skulle arbejde på, og derfor vedtog vi en ny formulering af vores formål.”

(Interview med Birgitte Nielsen).

Hvis foreningsidrættens andel af det samlede antal idrætsaktive svinder ind, vil foreningsidrætten stå svagere i kommende diskussioner om idrættens samlede rolle i velfærdssamfundet. Spørgsmålet om foreningsidrættens privilegerede position som modtager af tipsmidler, kommunale tilskud og idrætspolitisk goodwill vil spøge i horisonten – især hvis foreningsidrætten inden for voksenidrætten ikke får bugt med en relativt skæv kønsfordeling i voksne mænds favør, der indirekte afslører, at man gennem offentlige tilskud i højere grad støtter en mandsdomineret sportsbevægelse, mens kvindernes hang til sundhedsfremmende motion skal indløses på markedsvilkår.

Den nye logik, som præger breddeidrætten, er således i langt højere grad præget af en markedslogik: Hvis aktiviteten har tilstrækkelig efterspørgsel og kan overleve på markedet, har den en værdi og en berettigelse i sig selv og for den aktive – idrættens aktive forbruger. Dette er således langt fra en tidligere mere kulturradikal position i idrætsdebatten, for nu er der ingen, som forsøger at styre, hvilke idrætsaktiviteter, der skal fremmes med den begrundelse, at de ikke vidste, at det var det, de ønskede og søgte. Den slags smagsdommeri skal forbrugeren, den idrætsaktive forbruger, i markedslogikkens rationelle univers nok selv klare. Eller med andre ord: Hvis den idrætsaktive har det fint med at bruge 30 minutter hver tredje dag på sin kondicykel i kælderens eller kæmpe sig igennem New York Marathon, som hhv. idrætsforskeren Claus Bøje og den franske samtidskritiker Baudrillard i sin tid kritiserede (Baudrillard, 2004; Bøje, 1989), er der ikke længere i samme grad nogen elitære kulturkritiske dagsordener eller andre autoritære positioner, der for alvor kan gøre sig til herre over idrættens praksisformer eller bekymre sig om, hvorvidt den er finkulturel nok, smuk nok eller dannende nok.

Foreningsidrættens fremtidsmuligheder

Markedslogikkens opgør og rationaler skal selvsagt også kritiseres og problematiseres, men det er vigtigt ikke at overse de muligheder, som den nye situation indeholder. Således synes potentialet for en mere anerkendende og folkelig dagsorden også at vise sig – en dagsorden, der i langt højere grad ser på, hvilke reelle alternativer, der eksisterer til et bestemt idrætsmønster, og ikke fordømmer og kritiserer, men i højere grad tænker på alternativer og 'det andet, som vi ikke kender' som 'det mulige udviklingspotentiale'.

I denne diskussion vil selv hård, funktionel fitnessstræning for børn være at foretrække frem for fysisk inaktivitet, selvom boldspil og fælles leg stadig foretrækkes frem for funktionel fitnessstræning. Det er således næppe sandsynligt, at denne udvikling resulterer i, at fitnesscentre blot tilbyder børn den samme arbejdsprægede træning og de samme produkter og aktiviteter, som de voksne har fået

tilbudt. Også hér vil den kommercielle organisering selvsagt interessere sig for at udvikle produkter og aktiviteter, der appellerer til børnenes behov for at lege, tumle og spille.

Produktudviklingen medfører også ændringer i forholdet mellem sponsorer og foreningsliv. Tidligere ønskede hovedsponsorer til store breddeidrætsarrangementer at læne sig op af foreningsidrættens positive værdier i håbet om, at noget af foreningsidrættens idealisme og goodwill ville smitte af på dem selv. Dertil gik et eventuelt overskud fra landets mange motionsløb typisk ned i det lokale foreningslivs kasser. I dag mener flere tidligere hovedsponsorer, at de sagtens selv kan producere og levere de samme værdier, som foreningslivet kan, uden at omverdenen og de aktive deltagere er bevidste om de ændrede magtforhold mellem foreningsliv og en tidligere sponsor. Det er ikke længere nok at tro, at sidste års succes kan gentages, eller at 'alle vil det frivillige idrætsliv det godt'. Når der kommer flere aktører på markedet, vil tilbøjeligheden til at betragte hinanden som konkurrenter med direkte indflydelse på ens eget kommercielle potentiale, også blive udviklet sideløbende.

Markedslogikken er tydelig: Hvis ikke idrætsudbydere gør det godt nok, taber de i kampen med andre idrætsudbydere, kommercielle som ikke-kommercielle. Selvom en idrætskultur synes at have en kulturel berettigelse, er der i markedslogikken ikke længere altid brug for den.

Således kan man tale om en definition på breddeidrættens kommercialisering, der mere præcist kan defineres således:

"Definition: Breddeidrættens kommercialisering henviser til en ujævn, men gradvis udvikling af idrættens non-profit tradition til en mere markedsdomineret tradition, som dels medfører nye idrætsaktiviteter, nye motiver til idræt, nye idrætsfaciliteter og driftsformer, dels supplerer de uformelle interessebårne sociale fællesskaber i foreninger med mere fleksible, uforpligtende og mere profitorienterede køber-sælger relationer" (Kirkegaard, 2012, p. 330).

Der er således tale om nogle processer, som viser sig gradvist i en lang række empiriske eksempler, og som har en længere række af konsekvenser for måden at tænke, organisere og udvikle idræt på. Samtidig må man konstatere, at kommercialiseringsprocesserne primært kan identificeres i motions- og fitnesskulturen uden for foreningslivet, men at processerne i stigende grad øver indflydelse internt i foreningsidrættens hovedorganisationer, der i højere grad orienterer sig mod at udvikle fleksible fitness- og motionsaktiviteter.

Kommercialiseringsprocesserne betyder, at den organiserede foreningsidræt i stigende grad har fået interesse for at udvikle strategier, der efterligner det private markeds succeser, markedets produkter og koncepter samt markedets omstillingsevne, hvilket stiller foreningsidrætten over for en række svært håndterbare dilemmaer. I disse nye strategier ses en tendens til et opgør med 'foreningsidræt classic', hvilket også strategisk er blevet kaldt 'den stille revolution'. Her synes ønsket om og behovet for at lokke og styre det lokale foreningslivs arbejde hen mod markedets rationaler at være én af de metoder, som idrættens hovedorganisationer tager i brug for at kunne konkurrere med andre idrætsudbydere.

Denne udvikling kan også illustreres ved at konstruere nogle modeller (se nedenstående figur 2), der sandsynliggør udvekslingen af de rationaler, begreber og logikker, som de to organiserede idrætssektorer og traditioner er udtryk for, repræsenteret ved en hhv. foreningslogik og en markedslogik. Når disse to traditioner åbner for konkurrence medfører det, at de i udgangspunktet to vidt forskellige logikker, rationaler og termer, der betoner forskellige aspekter ved de to logikkers rationaler, løses op og udfordres. Således kan det illustreres med, at en fitnesskunde i kommercielt organiserede fitnesscentre konsekvent omtales som et medlem. Fremtiden vil således byde på utallige blandingsformer mellem de rene organiseringsformer. Det idrætslige indhold vil muligvis også heraf være svært at skelne fra hinanden, og der er risiko for, at forskellen mellem foreninger og forretninger reduceres til at bestå i de forskellige juridiske ejerforhold, der definerer hvem, der i sidste ende har hovedansvaret for aktiviteterne og det formelle ejerskab over de værdier og aktiviteter, der udbydes.

Figur 2. Foreningslogik vs. markedslogik



Tidligere var succes i foreningslivet således i højere grad præget af snakken om kvaliteten af de levede kulturbårne interessefællesskaber, som eksisterede i civilsamfundet uanset deres kommercielle potentialer. Hvis de bedste idrætsudbydere i fremtiden bliver målt på, hvem der har økonomisk succes eller ej, står vi med en relativt ny situation i breddeidrætten, hvor vilkårene for det, der opfattes som 'det gode foreningsliv', vil ændres markant.

Udviklingen mod mere kommercialiserede breddeidrætsevents antyder samtidig en tendens til, at nye markedsaktører i stigende grad vender blikket væk fra eliteidrætten, der oftest kører med røde tal på bundlinjen. I breddeidrættens arrangementer er økonomien båret af aktiv massedeltagelse og ikke passiv iagttagelse, som tilfældet er i eliteidrætten. Massedeltagelsen i blandt andet fitnesskulturens kommercielle fitnesscentre har således vist høje vækstrater i de seneste mange år og har markant ændret den danske (og skandinaviske) idrætskultur, hvor pointen netop er, *"... at de senere års boom i markedet for breddeidræt til den voksne befolkning fører til, at kun de bedste produkter får succes"* (Brandt, 2011).

En af de tydelige konsekvenser heraf er, at kommercielle aktører flittigt låner begreber, organisationsformer og aktiviteter fra foreningslivets kollektiv. Et eksempel er fitness dk's lancering af 'hele Danmarks løbeklub', som blev markedsført massivt på landsdækkende tv i forsøget på at holde fast på de mange fitnessmedlemmer, der ønsker at træne ude i den fri natur i sommerhalvåret, og som bliver forsøgt solgt via dette glade budskab om fællesskab:

"Vi lover, at det bliver sjovere og meget mere underholdende end løbetræning på egen hånd. Vores erfaring er, at fællesskabet i gruppen betyder meget for, at man kommer op af sofaen og af sted til træning. Løbetræningen er planlagt så alle kan være med, uanset om man allerede kan løbe 5 km ubesværet eller er nybegynder."

(fitness dk, 2011)

Men udviklingen går som skitseret også den anden vej. Med lanceringen af GymFits træningskoncepter under Danmarks Gymnastik Forbund har den klassiske og lidt mere sportsprægede gymnastik inddraget, udviklet og købt sig adgang til en række koncepter og tilbud, som alle ligger tæt på eksisterende markedsprodukter og -aktiviteter i kommercielt organiserede fitnesscentre. Som følge heraf er diskussionen om rettigheder til idrættens koncepter og varemærker igen blusset op både i og uden for foreningsidrætten. Ligeledes er mange af foreningsidrættens satsninger i disse år koblet op på det fleksible fitness-begreb: Håndboldfitness og fodboldfitness er således eksempler på nye breddeidrætslige satsninger fra DIF's side, der har til formål at tiltrække og fastholde idrætsudøvere, der ikke ønsker udelukkende at dyrke idræt med konkurrence som formål.

Et dilemma i denne udvikling er, at foreningslivet i høj grad er overladt til at købe sig til retten og adgangen til at benytte de kendte idrætsmærker, -produkter og -koncepter. Dilemmaet består i, at idrætten på kort sigt sandsynligvis vil bidrage til en større medlemssucces, men på længere sigt vil denne afhængighed af andres ideer kunne medføre en risiko for, at udvikling, nytænkning og kreativitet inden for foreningsidrætten endegyldigt lægges i skuffen og overlades markedets private, professionelle og kommercielt organiserede konceptudviklere.

En sådan situation medfører samtidig, at foreningsidrættens aktører i høj grad bliver reaktive frem for proaktive og alene vil efterligne markedets succeser i forsøget på at følge med udviklingen. Fremtidens balancegang vil dog selvsagt rumme mulighed for en både-og udvikling, men allerede for år tilbage var det tydeligt, at foreningsidrætten og også gymnastikkens udvikling inden for disse motions- og fitnessprodukter var afhængig af initiativrige projektudviklere og ildsjæle, der også havde et ben solidt plantet i kommercielle ejerformer - med egne koncepter og sideforretninger. Til dette udtaler Mika Lund:

"Det er selvsagt et dilemma, som er meget svært at håndtere, for de fleste af os har jo en eller anden fornemmelse for hvor den usynlige grænse går for, hvor kommercielle vores forskellige projektansatte kan og bør være, samtidig med at de også repræsenterer DGI. Den positive side er, at de holder sig opdateret på flere fronter. Den negative er, hvis grænserne for, hvad man laver, ikke opretholdes. Men der er ikke nogen nem løsning på det, tror jeg. I sidste ende handler

det om, at vi betaler dem en løn, og at det så må være op til os at vurdere, om de lever op til de forventninger, som vi har til dem. Der er mere tale om en almindelig ansættelse og almindelige vurderinger af arbejdsindsatsen, og vi kan ikke regne med blind tillid sådan for tillidens skyld”.

(Interview med Mika Lund)

Dorte With supplerer med disse betragtninger om samme tema:

”Vi bliver derfor nødsaget til at ansætte nogle, der har markedskendskab. Hele historien med etableringen af 'Udvalget for målrettet træning' medførte jo også den mere professionaliserede kultur. Vi har haft rigtig mange dygtige professionelle undervisere igennem tiden, og Birgitte Nymann er på sin vis et godt eksempel på det. Jeg har jo også min egen virksomhed ved siden af mit eget engagement i DGI. Og det er da et dilemma, når man bliver 'professionel frivillig'.

Hvis jeg er i mit skeptiske hjørne, tænker jeg, at det skal vi da lige holde øje med. Men hvis jeg er i mit mere positive hjørne, er spørgsmålet om vi ikke også bliver beriget af det. Og når man så tænker lidt mere over det, så er det også et spørgsmål om hvad alternativet i realiteten er.

Der er et dilemma, som vil opstå, når der er nogen, der bruger rigtig meget tid, penge og energi på at uddanne sig. For så vil de faktisk også gerne kunne bruge deres kompetencer til andet end kun at være frivillige i idrætten. Og hvis vi vil have andel i den nyeste viden, så må vi også acceptere, at der er nogen, der ønsker at leve af idrætten, efter at de er blevet færdiguddannede.

Men igen - sådan har det faktisk været i lang tid. Professionelle undervisere er ikke et nyt fænomen, men der er kommet flere af dem i dag. Og vi er nok også blevet mere afhængige af dem end tidligere, fordi markedsdimensionen er afgørende for DGI's ageren på motions- og fitnessmarkedet. Viden koster penge, og i DGI får man faktisk også efterhånden en god løn for at undervise på kurser og uddannelser, og det er der også nogle, der lever semigodt af. Også i DGI.”

(Interview med Dorte With)

Dermed bliver idrætsforeninger og idrætsforretninger endnu vanskelige at skelne fra hinanden. Når idrætsaktiviteterne, koncepterne og sågar det ansatte er de samme, så er det også et spørgsmål om hvorvidt de principielle ejerformer i fremtiden vil kunne opretholde en politisk skelen mellem foreningsidrættens non-profit princip fra den kommercielle profitsøgende organisering. Hvis det bliver sværere at opretholde kvalitative forskelle mellem de to ejerformer, kan den politiske goodwill målrettet foreningskulturen også forsvinde gradvist, for hvori består behovet da for at understøtte en organiseringsmodel, der efterligner markedets udbydere, der tilsyneladende organiserer idrætten både hurtigere og mere effektiv? Behov for at måle på og dokumentere foreningslivets kvaliteter, er muligvis løsningen og vejen frem.

Med disse målinger synes der også at rejse sig en bevidsthed om, hvad idrættens non-profit tradition indeholder – også selvom man arbejder med idræt på markedslignende vilkår. En synlig forskel i ejerformerne, som muligvis kunne være en afgørende kvalitativ forskel mellem foreninger og private kommercielle udbydere er, at de private initiativtagere trækker et overskud ud til sig selv og til ejerne, mens man i foreninger stadig benytter et eventuelt overskud til fælles formål. Foreningsidrætten vil således have gode muligheder for at kunne gå efter flere forskellige dagsordner og både være kendt for kvalitet, kvantitet og nonprofit med en økonomi, som både kan styrke fællesskabets organisering, og som også åbner for en ny form for medlemsindflydelse.

Mange af disse argumenter skal forstås og læses som oplæg til idrætspolitisk debat, for der er i denne sammenhæng ingen tvivl om, at hvis foreningsidrætten skal udvikle sig, skal det ske det via åbne debatter.

Der er således rig mulighed for og grund til at argumentere imod argumenterne, hvorfor ovenstående afsnit skal betragtes som et bud på, hvorledes den foreningsbårne og den kommercielt organiserede breddeidræt vil søge at positionere og legitimere sig i fremtidens idrætspolitiske debatter. Men samtidig lægger de også op til en række dualismer, som står for fald, hvor udgangspunktet både er et opgør med de logikker, som idealformerne 'forening' og 'marked' udspringer af. Samtidig er også en begyndende legitimering og bevidstgørelse af den kommercielle organiserings markedslogik, der udfordrer foreningslogikkens klassiske værdier, rationaler, kulturelle koder og værdier. Dette kan skitseres via nedenstående figur.

Figur 3. Idrættens dilemmaer og udfordringer



Der er således lagt op til, at foreningen som konstruktion og foreningslivet som sådan står over for en række nye udviklingstræk, der vil resultere i en række blandingstyper mht. ejerformer, retorisk legitimering samt idrætskultur. Nogle af disse foreninger vil i højere grad end tilfældet er i dag være præget af markedslogikken. Andre vil ikke. Således er ovenstående figur et forsøg på at skitsere denne mulige udvikling og ligeledes et forsøg på at optegne konturerne for en række centrale idrætspolitiske diskussioner. Disse bør også i høj grad iværksættes inden for den fremtidige sam-

fundsvideenskabelige idrætsforskning, hvis den skal være relevant for dem, der arbejder med idrættens – om det så er som frivillig, som professionel eller som en blanding herimellem.

Evaluering af fitnessrelaterede kursus- og uddannelsesaktiviteter

I denne udvikling ses samtidig en massiv satsning på kursusaktiviteter og instruktøruddannelser, der er målrettet de lette motions- og træningsformer. Talrige kursister har således søgt inspiration og kundskaber via DGI's fitnessuddannelser gennem de seneste år – og netop dette aspekt søger delrapport 2 af nærværende projekt at sætte fokus på via en større empirisk undersøgelse af kursisternes tilfredshed, loyalitet og oplevelse af DGI's fitnessrelaterede kursusudbud og -aktiviteter.

Litteraturliste

- Aagaard, M. (2003). *Aerobic - motion, fitness & sport*. (1. oplag, ed.) (vols. 5. udgave) Forlaget Aagaard
- Andreasen, M., Nordberg, T., & Nielsen, J. R. (2003). *Politikens fitnessbog*. Politikens Forlag A/S
- Bang, Søren (5-11-2011). DGI vedtager ny strategi frem mod 2015:
<http://www.idan.dk/Nyheder/a112dgistrategi.aspx?/Home/Nyheder.aspx?currentstart=o&ResultPrPage=15&Kortvisning=False&emneID=>
- Baudrillard, J. (2004). *Amerika*. (Revideret udgave. ed.) Information
- Bertelsen, Pernille (2000). Aerobic. Et historisk tilbageblik. *Workout & Fitness*, 47, 58-61
- Bøje, C. (1989). *Kultur, krop og sundhed - sociale og politiske betragtninger*. Månedsskrift for praktisk lægegerning - tidsskriftet for praktiserende lægers efteruddannelse, udklipssærtryk
- Brandt, H. (1-1-2011). Ildsjæle kan også være kommercielle.
<http://politiken.dk/debat/analyse/ECE1155894/ildsjaele-kan-ogsaa-vaere-kommercielle/>
- Christiansen, Annali Rytter and Hyllested, Marianne (1986). Fra Niels Bukh til Jane Fonda - gymnastik for alle? *FOCUS*, 10
- Cooper, K. H. (1968). *Aerobics*. Bantam Books
- Danmarks Gymnastik Forbund (2011). Hvad er GYMFIT?:
<http://www.dgf.dk/gymforall/default.asp?Num=660&Menu=964>
- DGI træningskultur (2006). DGI træningskultur. Bevægelse skaber form:
<http://www.dgi.dk/~media/Images/DGI/DGIkommunikation/PDF/Diverse/DGItraeningskulturo106lille.ashx>
- fitness dk (2011). Hele Danmarks Løbeklub, pressemeddelelse:
http://www.fitnessdk.dk/Medialibrary/PDF/Pressemeddelelser/2011/06.04.2011_Hele_Danmarks_Loebeklub.pdf fra
- Fitnessudvalget under DIF's bestyrelse. (9. august 2007). Projektbeskrivelse – DIF Fitness-projekt
- Fonda, J. (1981). *Jane Fonda's Workout Record*. 1. Label: Columbia.
- Fonda, J. (1981). *Workout - i form med Jane Fonda*. København: Sesam
- Fonda, J. I Form med Jane Fonda (Workout). 1983. KVC/RCA
- Hansen, Jørgen (1983). AEROBIC-gymnastik - fornyelse eller et modelune. *Gymnastik*
- Henriksen, Troels (16. marts 2007). DIF-medlemmer billigere til fitness. *Jyllands-Posten*
- Henriksen, Troels (18. marts 2007). Motion i samfundets supermarked. *Jyllands-Posten*

Høj, Iver (1991). Fitness slået ud af folkelighed, interview med DDGS&Is gymnastikudvalgsformand Hans Jørgen Lørup. *Berlingske Tidende*

Hylbæk, G. (19-8-2006). Pas på medlemmerne ikke bliver til kunder. Interview med Knud Larsen: [http://www.dgi.dk/udover/idraetsmaerket/nyheder/pas_p%C3%A5,_medlemmerne_ikke_bliver_kunder_\[a6972\].aspx](http://www.dgi.dk/udover/idraetsmaerket/nyheder/pas_p%C3%A5,_medlemmerne_ikke_bliver_kunder_[a6972].aspx)

Ibsen, B. (2006). *Foreningsidrætten i Danmark - Udvikling og udfordringer* København: Idrættens Analyseinstitut.

Ingerslev, Rasmus (2010). Klar fitnesspolitik efterlyses. *Fitnews*, 12.

Jakobsen, D. & Thanild, I. Energy Explosion. Intensiv aerobic-instruktion på 2 niveauer. Low Impact og hi'n'low. Jakobsen, Dorthe and Thanild, Ina. 45 min. 1991. Power productions. Aerobics music. Form & Figur.

Jensen, Carsten (1983). Firsernes svar på Ribenasaften. *Information*

Jensen, J.-O. (2004). *Fællesskab, fitness og foreningsidræt. Kulturanalytisk studie i to danske idrætsmiljøer*. Ph.d.-afhandling Naturvidenskabeligt Fakultet, Aarhus Universitet

Jørgensen, P., Steen-Pedersen, L., & Trangbæk, E. (1986). Legemskultur i byen i 1980-erne. In *Idræt og historie - Spil ud 2* (pp. 55-81). Teknisk Forlag A/S

Kirkegaard, K. L. (17-3-2007). Overblik over den kommercielle fitness-sektor. Oplæg på DIFs' bestyrelsesmøde d. 17. marts, 2007. 24.

Kirkegaard, K. L. (29-1-2008). DIF og DGI i historisk samarbejde. <http://www.idan.dk/Home/Nyheder/505fitnesssamarbejde.aspx>

Kirkegaard, K. L. (2010). Fitnesskultur mellem lyst og pligt. In H.Eichberg, J. Hansen, & P. Jørgensen (Eds.), *Sundhedskulturer og bevægelseskulturer* (pp. 97-111). Odense: Syddansk Universitetsforlag og Forum for idræt, historie og samfund

Kirkegaard, K. L. (2011). Fitnesskulturer i Skandinavien. In L.F.Thing & U. Wagner (Eds.), *Grundbog i idrætssociologi* (1. udgave ed., pp. 323-335). København: Munksgaard Danmark

Kirkegaard, K. L. (2012). Fitnesskultur.dk - Fitnesskulturens historie, de aktive udøvere og breddeidrættens kommercialisering. [Ph.d.-afhandling]. Det Sundhedsvidenskabelige Fakultet, Syddansk Universitet, Odense., Institut for Idræt og Biomekanik

Kirkegaard, K. L. & Østerlund, K. (2010). *Fitnesskultur mellem forening og forretning. Aktive fitnessudøveres træningsmotiver, tilfredshed og selvvurderede sundhed* (Delrapport 5). København: Idrættens Analyseinstitut

Lüttichau, Christen (27 januar 2001). Sport skal være sjovt. *B.T.*

Møller, S. (5-11-2011). Årsmøde 2011. Mundtlig beretning. DGI en organisation i fremgang

Nielsen, B. J. (2010). *Foreningsgymnastik. Værdier, habitus og markedslogik*. Institut for Idræt og Biomekanik, Syddansk Universitet, Odense

Nymann, B. & Reimer, S. (1997). *Aerobic - bag smilet*. Bachelor-projekt på Danmarks Højskole for Legemsøvelser

SYDKYSTEN, GIF Bladet (1983, August 20). Gymnastik. Vintersæson 1983/84. *SYDKYSTEN/weekend*

Trangbæk, E. (2005). *Kvindernes idræt - fra rødder til top*. København: Gyldendal

Vejrup, Kim (24-8-2010). Nykredit og DGI vil motivere danskerne til at motionere:
[http://www.dgi.dk/nyheder/Nykredit_og_DGI_vil_motivere_danskerne_til_at_motionere_\[a27863\].aspx](http://www.dgi.dk/nyheder/Nykredit_og_DGI_vil_motivere_danskerne_til_at_motionere_[a27863].aspx)

Vestergård Madsen, B. & Ibsen, B. (2008). Folkelig gymnastik i den moderne motionskultur. Hæfte V fra forskningsprojektet 'Folkelig gymnastik i den moderne motionskultur'. Center for forskning i Idræt, Sundhed og Civilsamfund, Syddansk Universitet