

Evaluering af DGI træningskultur

Samlet evalueringsrapport



Kasper Lund Kirkegaard
Idrættens Analyseinstitut
April 2008



Danish Institute for Sports Studies

**IDRÆTTENS
ANALYSEINSTITUT**

Titel

Evaluering af DGI træningskultur

Forfatter

Kasper Lund Kirkegaard

Udgivelsesår

April 2008

2. udgave med enkelte rettelser i forhold til 1. udgave publiceret i marts 2008.

Omslagslayout, grafisk bearbejdning

Pixart

Forsidefoto

DGI/Thomas Nellemann

Tryk

Kopiexperten

Udgiver

Idrættens Analyseinstitut

Kanonbådsvej 12 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 kun tilladt med tydelig kildeangivelse.

Evalueringens baggrund	6
Forudsætninger og rettigheder	6
Indledning - DGI i brug med tiden	7
Historisk baggrund for udviklingsprojektet DGI træningskultur	11
Aerobichistorien og dens betydning – historiske sammenhænge	11
Sundhed, motion og målrettet træning – historiske sammenhænge	13
Fra målrettet træning til DGI træningskultur	14
Den formelle beslutning om DGI træningskultur	16
DGI træningskulturs rådgivergruppe	17
Udvikling af projektvisioner – historiske sammenhænge	17
DGI træningskulturens visioner og kriterier	19
Den lille rådgivningspakke – fødekæden til DGI træningskultur	20
Genfortolkning af udfordringen, fællesskabet og sundheden - politiske udsagn	21
Analyse af den politiske genfortolkning	26
Fitnessrelaterede uddannelser – mellem offentlige, private og foreningstilbud	29
DGI's kursusaktiviteter i strategisk perspektiv	31
DGI's kursusaktiviteter i historisk perspektiv	33
Aerobicinstruktør gennem tiden	33
Figur: Udviklingen i antal deltagere på aerobic-kurser inkl. conventions 1993 - 2007	34
Figur: Udviklingen i antal aerobic-kurser inkl. conventions 1993 – 2007	34
Målrettet træning og fitnessrelaterede kurser gennem tiden	35
Figur: Antal afholdte fitnessrelaterede MT-kurser i årene 2004-2007	35
Figur: Antal afholdte MT-specialiseringskurser i årene 2004 - 2007	36
Figur: Antal deltagere på afholdte MT-specialiseringskurser i årene 2004 - 2007	36
Fitnessinstruktør gennem tiden	37
Figur: Antallet af deltagere på DGIs fitnessinstruktøruddannelse i årene 2003 – 2007	37
Figur: Antal deltagere på DGIs fitnessinstruktøruddannelse i årene 2003 – 2007	38
SWOT-analyse af DGI træningskultur: Styrker, svagheder, muligheder og trusler	39
DGI træningskulturs SWOT-analyse	40
Politisk perspektiv	40
Styrker ved DGI træningskultur fra det politiske perspektiv:	40
Svagheder ved DGI træningskultur fra det politiske perspektiv	41
Muligheder for DGI træningskultur set fra det politiske perspektiv	42
Trusler for DGI træningskultur fra det politiske perspektiv	42
Rådgivernes perspektiv	43
Styrker ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv	43
Svagheder ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv	44
Muligheder ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv	45
Trusler ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv	46
De fastansattes perspektiv	47
Styrker ved DGI træningskultur de fastansattes perspektiv	47
Svagheder ved DGI træningskultur - de fastansattes perspektiv	47
Muligheder ved DGI træningskultur de fastansattes perspektiv	49
Trusler ved DGI træningskultur fra de fastansattes perspektiv	50
Foreningsrepræsentanternes perspektiv	52

Styrker ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv.....	52
Svagheder ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv	52
Trusler ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv.....	53
Muligheder ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv	54
Evalueringen af DGI træningskultur fra 'opstartsgruppen'	55
Opstartsgruppens svarfordeling.....	55
Repræsenterede foreninger og antal respondenter	56
Kendskab til DGI træningskultur	57
Idéens udspring.....	57
DGI's betydning for foreningsdannelsen	58
Kategorisering af foreningernes overvejelser forud for etablering	59
Lokale behovsundersøgelser forud for etablering.....	61
Beskrivelse af lokale undersøgelser	62
Oplevet kvalitet af DGI's rådgivning.....	64
Rentefrie lån.....	66
Samlet respondentbedømmelse af DGI træningskultur	67
Kvalitativ respondentbedømmelse af DGI træningskultur.....	68
Respondenternes frivillige engagement	71
Konkurrencesituationen og omverdenens reaktioner forud for etablering	72
Delkonklusion på opstartsgruppens spørgeskema	75
Evalueringen af DGI træningskultur fra foreningsbestyrelser	76
Repræsenterede foreninger.....	77
Selvstændig eller flerstrengt forening.....	78
Lokaleforhold	78
Lokaletilskud fra kommunen	79
Medlemstilskud fra kommunen	80
Medlemsrelaterede spørgsmål	80
Kønsfordeling	82
Fastholdelsesrate og fastholdelsesstrategier	83
Velkomststrategi og opfølgingsprocedure	85
Rekrutteringsgrundlag.....	88
Medlemsindflydelse, kommunikation og foreningsdemokrati	88
Instruktører og rekrutteringsstrategi	93
Kursusdeltagelse og instruktøruddannelse.....	99
Åbningstider	102
Økonomi og drift.....	103
Medlems- og abonnentstyper	106
Aktiviteter og produkter – top ti.....	110
Samarbejde med kommune eller eksterne idrætsforeninger	112
Ordensregler og dopingproblematikken	113
Konkurrencesituationen og markedsføring.....	117
Sociale aktiviteter og tilbud.....	120
Foreningsbestyrelsers erfaringer med DGI træningskultur.....	122
Tendenser og konklusioner.....	127
Evaluerings konklusioner	129
Bilagsoversigt	131

Bilag 1 – Kommercielle fitnessuddannelser i Danmark	132
Bilag 1 - Private/kommercielle udbydere af fitnessuddannelser i 2007	133
Bilag 2 – Idé til træningscenter	135
Bilag 3 – Forventninger og forestillinger	137
Bilag 4 – Andre svar.....	145
Bilag 5 – Mangelfuld rådgivning	146
Bilag 6 – Kritik fra eksterne interessenter.....	147
Bilag 7 – Kvalitativ bedømmelse af foreningers hjemmesider	149
Bilag 7 - Sammenfatning.....	155

Evalueringsens baggrund

Projektleder for DGI træningskultur, Ruben Lundtoft, henvendte sig i marts måned til Idrættens Analyseinstitut (Idan) vedrørende mulighederne for at indgå i et samarbejde om en evaluering af projektet 'DGI træningskultur'.

Der blev afholdt et efterfølgende møde mellem Anders Kragh Jespersen og Ruben Lundtoft, DGI og Henrik Brandt og Kasper Lund Kirkegaard, Idan, der resulterede i en samarbejdsaftale mellem de to institutioner via en officiel projektbeskrivelse.

Projektbeskrivelsen blev underskrevet i august 2007.

Forudsætninger og rettigheder

Følgende forhold blev fastlagt i projektbeskrivelsen

- Idan forbeholder sig metodefrihed i forhold til evalueringens tilrettelæggelse samt selvstændig håndtering af de informationer, som DGI efter nærmere aftale med Idan fremlægger som grundmateriale for evalueringen.
- DGI kan frit offentliggøre og anvende materialet i original eller bearbejdet form.
- Senest to måneder efter evalueringens aflevering til DGI træningskultur kan Idan ligeledes frit offentliggøre hele eller dele af den færdige evalueringsrapport samt benytte materialet i sammenhæng med andre fitness-relaterede analyser.
- Projektets empiri kan frit indgå i Kasper Lund Kirkegaards kommende ph.d.-afhandling om "Breddeidrættens kommercialisering - forening eller forretning?"
- Det indsamlede materiale er dog i sin rå form alene til rådighed for intern anvendelse. Datamaterialet og andre indsamlede oplysninger må ikke overdrages til tredjepart uden DGIs accept og tilladelse.
- DGI kan frit benytte sig af evalueringens anbefalinger.

Indledning - DGI i brud med tiden

DGI er ikke længere kun gymnastikkens fanebærer. I de seneste 10 år har DGI på centralt og lokalt plan udviklet sig som følge af omfattende ændringer i den voksne befolknings idræts- og motionsvaner. Samtidig har ændrede samfundsmæssige og idrætspolitiske forventninger til DGI betydet, at organisationen har fået et større behov for at legitimere sin generelle idrætspolitiske status og henvise til sin samfundsmæssige nytteværdi. DGI står over for to afgørende udfordringer:

- 1) På det indre plan i forhold til idrætsvaner, organisationen mv.
- 2) På det ydre plan i forhold til sundhedsdiskursen og idrættens instrumentalisering

Ændringerne har tvunget DGI til at ændre organisationsform og søsætte projekter, hvor der sættes mere på udvikling og nytænkning. Dette har både gjort DGI til en afgørende medspiller og initiativtager i en udviklingsorienteret foreningskultur samt forandret DGI fra en traditionel idrætspolitisk interesseorganisation til en idrætsleverandør, der eksperimenterer med nye idræts- og motionsydelser. Det 'folkelige element' i det nye DGI's strategi består således i høj grad i at tilstræbe, at DGI's tilbud udvikles i samklang med og appellerer til såvel den enkelte udøvers som medlemsforeningernes ønsker og behov. Den nye foreningskultur orienterer sig i høj grad mod omverdenens ønsker til idrætsforeningers udformning og aktiviteter og er mere efterspørgselsorienteret end tidligere.

Forandringen er afledt af, at store dele af befolkningen efterspørger fleksibilitet i deres idrætsforbrug. Det er i højere grad aktiviteten, der skal indrette sig efter befolkningens ønsker om tid og sted, og ikke den aktive idrætsdeltager, der skal indrette sit liv efter aktivitetens organisering. Denne markante overgang til et mere fleksibelt idrætsliv sætter sig mest markant igennem i de aktiviteter, der kan koordineres individuelt, ikke kræver mødetidspunkt og ikke er organiseret på hold. Derfor ser man først og fremmest tendensen ved de individuelle motionsaktiviteter.

Specielt gymnastikken er blevet påvirket af denne udvikling. Gymnastik er en idrætsaktivitet, der har udviklet sig fra en række klassiske sports- og opvisningsdiscipliner til i dag at rumme en mangfoldighed af forskellige aktiviteter, der hviler på flere idrætsstraditioner og idrætslogikker. DGI arbejder i dag med et bredere gymnastikbegreb, der både rummer den traditionelle gymnastik med gulvøvelser og spring-rytme, en æstetisk-kunstnerisk gymnastik (f.eks. moderne dans), en helseorienteret bevægelsespædagogik samt den funktionelle kropstræning (f.eks. styrketræning). Det brede gymnastikbegreb er resultat af, at DGI i de seneste 10-15 år har iværksat en række interne organisatoriske forandringer og udviklingsprojekter, der alle har medvirket til at åbne DGI over for udviklingen i omverdenen.

Udviklingen internt i DGI er ikke sket i enstemmighed og rolig idyl. Der har været mange politiske uenigheder og kampe om, hvor stregerne mellem tradition og fornyelse skulle trækkes. Helt fundamentale spørgsmål som foreningsliv og -kultur, medlemsbegrebet versus kundebegrebet, demokratisk ledelse versus professionel ledelse, frivillighed versus professionalisering samt sundhedsfokus versus idrætslig aktivitetsglæde har været og er stadig centrale debattemner for DGI. Organisatoriske forandringer kræver denne form for principielle

debatter, og de afgørende beslutninger kræver en sund diskussionskultur, hvor der er plads til forskellige holdninger, samtidig med at organisationen ikke mister retningsfølelse og evnen til at agere effektivt.

Debatterne har haft afgørende indflydelse på gymnastiktraditionens udvikling og har resulteret i, at DGI i dag præsenterer gymnastik som en mangfoldighed af forskellige bevægelsesformer, aktiviteter og koncepter, der munder ud i det brede gymnastikbegreb. Samtidig har det ændrede gymnastikbegreb legitimeret en strategisk udvikling af DGI, hvor man i dag fra centralt hold arbejder målrettet med den voksende sundheds- og fitnesskultur.

Ud over de grundlæggende forskydninger i befolkningens idrætsvaner har gymnastiktraditionen i højskolekulturen og -foreningslivet i de seneste 25 år oplevet et voksende ydre pres fra andre markedsaktører. Især den kommercielle fitnessindustri har haft succes med at udbyde aktiviteter, der på et indholdsmæssigt plan udfordrer og konkurrerer med foreningskulturens tilbud. DGI er således blevet en markedsaktør, der opererer i en idrætskultur, hvor under halvdelen af de idrætsaktive dyrker idræt i foreningerne.¹ Denne udfordring forsøger DGI at imødekomme ved at genfortolke motionsidrættens og sundhedsdiskursens interne hierarkiske placering i organisationen.

I dag er den funktionelle kropstræning med aerobic, pilates, callanetics,² indoor cycling (spinning) og almindelig styrketræning præget af denne kombination af sundhedsdiskurs og motionslogik.³ De traditionelle værdier som aktivitetsglæde, socialt fællesskab og glæden ved den kropslige udfoldelse er blevet suppleret med værdier, som i princippet er positive eksternaliteter af aktiviteten – sundhed, fysisk kondition, mental balance, glæden ved en velfungerende krop og et godt udseende.⁴ Motionslogikken indtager i dag en sidestillet position i forhold til en traditionel idrætslogik hvor der blev fokuseret på den idrætslige udfoldelse, glæden ved den fysiske aktivitet og ofte også konkurrenceelementet. DGI har i en række strategiske forandringsprocesser også genintroduceret sundhedsbegrebet og arbejder i dag løbende med at organisere, udvikle og kvalificere motionsaktiviteter; både i og uden for foreningsregi.

Det nytteorienterede fokus på idrætsaktiviteter har på et indholdsmæssigt plan medført en nuancering og en forskydning af idrættens betydning for mange aktive. Idrættens mål og midler bliver i dag udsat for en radikal genfortolkning hos disse aktive. Forholdet mellem idrættens mål og midler er direkte forbundet med overgangen fra de traditionelle holdbaserede idrætsaktiviteter, der ofte motiverede til deltagelse via sine interne indholdsmæssige værdier

¹ Ibsen og Larsen (2005) s. 7: *Deltagelse i gymnastik og beslægtede aktivitetsformer. Rapport fra første del af forskningsprojektet "Den folkelige gymnastik i en moderne motionskultur"*. Institut for Forskning i Idræt og Folkelig Oplysning.

² Callanetics er let styrketræning med kombination af ballet, yoga moderne dansk og udstrækning med lette vægte. Øvelserne består af små præcise bevægelser, som udføres meget langsomt.

³ Forandringen i befolkningens idræts- og motionsvaner bliver i forskningsprojektet "Den folkelige gymnastik i en moderne motionskultur" beskrevet som en overgang fra en traditionel forståelse af idrætsaktiviteter til en motionslogik, der målretter idrætsaktivitetens udbytte mod sundhed, udseende og kropsligt velvære. Overgangen til motionskulturen medfører således en række indholdsmæssige forskydninger i idrættens værdier, hvor selve 'idrættens egenverdi' bliver suppleret med værdien om idrættens output og nytteværdi.

⁴ Seippel, Ørnulf (2002) side 35 – 42: *Idrett og social integrasjon.: Idrettens mening*. Institut for samfunnsforskning (ISF), Rapport 2002:9.

(legen, spillet og det sociale sammenhold) til en række nye individuelle idrætsaktiviteter, der i høj grad motiverer den enkelte via idrættens output – sundheden, udseendet, de tabte kilo.⁵

Samtidig fordrer disse funktionelle aktiviteter ikke længere en organisering i foreningsregi for at kunne praktiseres. Det samlede kendetegn ved motionslogikken er således, at de i langt højere grad kan organiseres fleksibelt og individuelt. Foreningens monopol på at organisere tid, sted og aktivitet gælder derfor ikke for disse mange nye motionsaktiviteter. Da det samtidig er disse aktiviteter, der er i størst vækst, er idrætsforeningernes dilemma indlysende. Forskydningen i idrættens mål og midler er dels udtryk for en række nye organisationsformer, dels en lang række nye aktiviteter. Statistisk set kan det konstateres, at ”*gymnastik og beslægtede træningsformer i form af aerobic, styrketræning, målrettet træning og yoga/afspænding [har] vundet kraftigt frem siden midten af 1970’erne.*”⁶ Men denne udvikling har først og fremmest sat sig igennem uden for idrætsforeningerne.

Faktum er, at foreningen ikke længere fremstår som en nødvendighed, når der skal dyrkes motionsidræt. Foreningen er som sådan reduceret til i højere grad at være en praktisk konstruktion og ikke længere midlet til at kunne udfolde sig fysisk. Foreningskonstruktionens organisering er blevet til ét tilbud blandt mange andre på motionsområdet. Den individuelle selvorganisering, de kommercielle udbydere af købeidrætten, aftenskolernes tilbud, arbejdspladsens personaletilbud eller træningsmåtten på stuegulvet repræsenterer alternativer til foreningernes tilbud inden for motionsidrætten.⁷

Gennem erfaringerne med at udvikle og kvalificere idrætsforeningers motionsaktiviteter er DGI blevet mere opmærksom på, at specielt etablering af nye idrætsforeninger er et stort og uudnyttet potentiale inden for motionsområdet. DGI ønsker således i højere grad at fremstå som en organisation, der har modet, dygtigheden og lysten til at udvikle nye populære foreningsaktiviteter i forbindelse med støtte direkte til nye foreningsdannelser. Dette er sket i takt med, at DGI’s monopol på at organisere den moderne gymnastiks mange aktiviteter er eroderet bort som følge af andre udbyderes entré på motionsmarkedet.⁸

Den lokale idrætsforening står under dette forandringspres som en afgangende og autonom enhed, der selv har retten til at bestemme. Lokale foreninger har deres egne forestillinger om det passende aktivitetsudbud og skal på én gang både forsøge at fastholde eksisterende medlemmer og aktiviteter, samtidig med at de må orientere sig mod nye og uopdyrkede marker. Spørgsmålet er, om det er muligt at møde disse udfordringer inden for rammerne af den frivillige foreningskultur, eller om der skal andre professionelle og mere strategisk tænkende kræfter til. Kan idrætsforeningerne magte den daglige udfordring, det er at tilpasse sig ændringerne i befolkningens idrætsvaner og stigende krav om fleksibilitet og kundeservice i samfundet? Vil fremtidens idrætsliv som følge af forandringerne blive domineret af nye foreningsdannelser, der

⁵ Den ensomme motionsløber er et velkendt eksempel på dette.

⁶ Ibsen og Larsen (2005) s. 10: *Fra Gymnastik til motionisme? Hæfte 1 fra forskningsprojektet "Folkelig gymnastik i en moderne motionskultur"*. Center for forskning i idræt, Sundhed og Civilsamfund, Syddansk Universitet.

⁷ Ibsen og Larsen (2005) s. 17: *Fra Gymnastik til motionisme? Hæfte 1 fra forskningsprojektet "Folkelig gymnastik i en moderne motionskultur"*. Center for forskning i idræt, Sundhed og Civilsamfund, Syddansk Universitet.

⁸ Se evt. Ibsen og Larsen (2005) s. 3-6: *Fra Gymnastik til motionisme? Hæfte 1 fra forskningsprojektet "Folkelig gymnastik i en moderne motionskultur"*. Center for forskning i idræt, Sundhed og Civilsamfund, Syddansk Universitet.

formår at få en demokratisk organisation til at rette sine aktiviteter ind efter lokalbefolkningens ønsker og behov?

Disse spørgsmål er principielle omdrejningspunkter for denne evaluering. Kravet om nytænkning og forandringsvillighed i foreningskulturen optræder således i evalueringen som et gennemgående og afgørende begreb og er samtidig et konkurrenceparameter, der siger noget om evnen, viljen og lysten til at orientere sig mod nye medlemmer i foreningslivet. For den lokale idrætsforening betyder disse krav helt konkret, at selve facilitetens åbningstider skal udvides, at nye motionsaktiviteter skal organiseres og kvalificeres fagligt, at instruktører skal uddannes i DGI-regi og ikke mindst, at fremtidens medlemmer får et reelt valg mellem flere forskellige fagligt kvalitetssikrede idrætsaktiviteter i samme facilitet.

Et af de afgørende nye tiltag for i DGIs bestræbelser på at ruste sig til fremtiden er via projektet 'DGI træningskultur', som er denne evalueringens specifikke genstandsfelt. Dette sker gennem følgende afsnit:

- En kort historisk fremstilling af projektet DGI træningskulturs tilblivelse via de organisatoriske forandringsprocesser, som aerobic-historien medførte.
- Præsentation af officielle politiske udsagn om motion, sundhed og DGI træningskultur fremsat på DGI årsmøders fra 2002 og frem.
- Kort gennemgang af projektet DGI træningskulturs visioner og officielle ansøgningskriterier.
- En kort præsentation af DGI's motions- og fitnessrelaterede uddannelser i historisk perspektiv.
- Præsentation af en SWOT-analyse udarbejdet på baggrund af en rundbordssamtale med forskellige repræsentanter fra DGI, der alle har berøring med DGI træningskultur.
- Afrapportering af en spørgeskemaundersøgelse målrettet kontaktpersoner i DGI foreninger, der var med til at etablere et foreningsbaseret træningscenter i den første periode at projektet DGI træningskultur. Denne gruppe kontaktpersoner er nedenfor beskrevet som opstartsgruppen.
- Afrapportering af en spørgeskemaundersøgelse målrettet nuværende bestyrelsesmedlemmer i foreninger, der er med i projektet DGI træningskultur.

Kvaliteten af de to spørgeskemaer er vidt forskellig. I den første undersøgelse målrettet opstartsgruppen er antallet af respondenter tilfredsstillende, mens antallet af foreningsbestyrelser, der valgte at deltage i det andet spørgeskema er lavt, hvorfor disse tal ikke kan bruges til at drage de samme generelle analyser og konklusioner.

Historisk baggrund for udviklingsprojektet DGI træningskultur

Projektet 'DGI træningskultur' beskrives officielt af DGI som et udviklingsprojekt. Det udviklingsorienterede managementbegreb indeholder ønsker om fremadrettet organisationsudvikling og fremtidsperspektiver, der rummer fornyelsens håb, nye dagsordener samt forsøg på at ændre på det bestående. Udviklingsprojekters overordnede målsætning som regel et konkret forsøg på at følge med en generel samfundsudvikling, som organisationen er underlagt og derfor ikke kan styres, hvorfor aktøren er overladt til at foretage interne ændringer som reaktion på den udefra kommende forandring og indflydelse. Således forholder det sig også med udviklingsprojektet DGI træningskultur. Historisk set er projektet DGI træningskultur resultatet af en lang række interne forandringsprocesser, som har sat sine tydelige spor på DGI's historie,⁹ udvikling og evne til at orientere sig mod nye samfundsstrømninger.

Rent historisk kan man føre udviklingstankegangen i DGI helt tilbage til diskussionerne om aerobic-kulturens indtog i de danske gymnastikforeninger. Disse forandringsprocesser satte sig igennem nedenfra og op i organisationen og resulterede i en række efterfølgende principielle diskussioner om gymnastikbegrebets rummelighed.

Uden at forsimple de komplicerede historiske sammenhænge bør det nævnes, at der internt i DGI var mange forskellige holdninger til aerobicaktiviteterne og deres udtryk, som af mange blev set som et forsimplet gymnastikudtryk med et alt for funktionelt islæt, der ikke harmonerede med opvisningsgymnastikkens fokus på æstetik og perfektion. Motionslogikkens fokus på effektiv pulstræning var i manges øjne et grimt og vulgariseret udtryk, der intet havde at gøre i opvisningsgymnastikkens organisation. Holdningerne i gymnastikudvalget strakte sig fra total afvisning over nysgerrighed til umiddelbar begejstring for de nye motionsprægede bevægelsesformer og deres potentialer.

De centrale spørgsmål var dels om aerobicaktiviteter burde være et tilbud inden for foreningskulturen, dels i hvor høj grad DGI fra centralt hold skulle kvalificere aktiviteterne via uddannelses tilbud, konferencer, aerobicdage på amtsplan, seminarer og inspirationskurser. Spørgsmålet var, om aerobic-kulturen skulle have en politisk, administrativ og faglig interesse fra det centrale DGI på lige fod med gymnastikkulturen.

Aerobichistorien og dens betydning – historiske sammenhænge

DGI's landsorganisation var altså ikke enig internt om den rolle, DGI skulle eller burde spille i den spirende aerobickultur, som blomstrede flittigt i midten af 1980'erne. Men diskussionerne endte med, at DGI's magtfulde gymnastikudvalg nedsatte et ad hoc aerobicudvalg, der ét år ad gangen skulle arbejde med at kvalificere og udvikle aktiviteterne. Dette udvalgsarbejde blev på mange fronter en stor succes målt på antallet af nye foreningsmedlemmer og i form af den faglige udvikling og kvalificering, som udvalget bidrog med via udviklingen af forskellige aerobicdiscipliner og instruktørkurser.

⁹ DGI blev som organisation ikke oprettet før 31. oktober 1992, hvor de to organisationer De Danske Gymnastik- og Ungdomsforeninger (DDGU) og De Danske Skytte-, Gymnastik- og Idrætsforeninger (DDSG&I) blev sammenlagt. DGI anvendes i evalueringen som samlet betegnelse for overskuelighedens skyld.

Aerobicudvalgets arbejdsmåde var på mange måder skelsættende for datidens DGI-kultur og trækker tydelige spor op til nutidens udviklingsorienterede projektkultur og DGI træningskultur. Dels på grund af de organisatorisk opsamlede erfaringer, der har gjort DGI i stand til at orientere sig proaktivt mod nye udviklingstendenser, dels på grund af personsammenfald mellem datidens centrale aktører og aerobicforkæmpere og nutidens drivkræfter inden for DGI træningskultur. Daværende formand for aerobicudvalget, Ingeborg Moritz Hansen, fremstiller den komplicerede DGI-historie således i en interviewsamtale:

"Aerobic var altså noget, der voksede og groede fra bunden. Foreningerne lavede jo hold, 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 aerobicudvalget, 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 og fagligt. Vi måtte have vores egne instruktører, og vi blev nødsaget til at forholde os til det politisk. Og vi sagde, at det var altså ikke nok bare at få inspiration. 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. Og det var ved at løbe nogen over ende, for det var enormt stort 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 her 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 så engagerede og 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 stod på én lige linje. Det udviklede aerobic gevaldigt gennem uddannelserne og ved inspirationskurserne. Og vi arbejdede også meget med kommunikationen mellem instruktøren og deltagerne, så der var rum for dialog om oplevelse og viden.

Men det blev også 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 begrænsninger for os. Så dels skyldes succesen tidsånden, dels at der blev arbejdet kvalificeret med det."¹⁰

¹⁰ Interviewudsagn sammenskrevet på baggrund af interviewsamtale med Ingeborg Moritz Hansen den 15. oktober 2007.

Udviklingen inden for motionsgymnastikken begrænsede sig ikke alene til aerobic. Det skulle hurtigt vise sig, at flere motionsaktiviteter med klare funktionelle sundhedsperspektiver blev suppleret ind i udvalgets arbejde.

Sundhed, motion og målrettet træning – historiske sammenhænge

For at kunne håndtere de mange forskellige afskygninger af motionsaktiviteter tillagde aerobicudvalget på daværende landskonsulent og medophavsmand til DGI træningskultur Anders Kragh Jespersens initiativ disse aktiviteter fællesbetegnelsen 'målrettet træning'.

Den målrettede træning har to afgørende aspekter i sig: Dels at udvikle og målrette motionstilbud og fysisk grundtræning mod nye målgrupper, dels en vision om at gøre adgangen til foreningerne mere fleksibel ved at kunne tilbyde nye efterspurgte motionsprægede foreningsaktiviteter, der ikke i samme grad krævede fremmøde af deltagerne.

Anders Kragh Jespersen fremstiller motionsaktiviteternes historiske sammenhænge således:

"Først og fremmest blev det dokumenteret, at motion rent faktisk har en sundhedseffekt, og så kom der nogle nye dagsordener ind i den offentlige debat, og det får en anden placering i den offentlige dagsorden. Men til det andet, du spørger om, hvornår de her diskussioner om sundhed og motion egentlig begyndte, så mener jeg faktisk de begyndte da Trim-bølgen tog sit indtog i DGI-organisationen. Den fik en opblusning, og så fadede den ud igen. Herefter kom aerobic og pressede sig på som en amerikansk trend, med Jane Fonda og andre gode forbilleder. Det tog organisationerne [DDSG&I og DDGU, red] til sig efter en række interne diskussioner og overvejelser og bearbejdede beslutningen om at indarbejdede det. Det skete umiddelbart efter, at foreningerne havde taget aerobic ind 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 al den faglighed, vi havde, ind i aerobicaktiviteterne, og på træningsområdet har det betydet, at vi faktisk udviklede 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 erkendte eksplicit i gymnastikudvalget, at vi havde brug for en grundlæggende diskussion, om vi ønskede at arbejde med mere end det klassiske æstetiske gymnastikbegreb. Resultater blev, at vi ønskede også at arbejde med mere end den klassiske 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 kunne se, at den offentlige dagsorden i højere og højere grad anerkendte den fysiske aktivitet som et væsentligt aspekt, men også så på det sociale og netværksdannelsen, så sagde vi 'her har vi både mulighed og 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' handler om alle træningsformer, som ikke har det sigte, som tidligere var selve målet med at træne på et gymnastikhold - nemlig den æstetiske opvisning.

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. Vi arbejdede med det og brugte alt vores 'know how'. Aerobichistorien er eksempel på en træningsform, som var meget provokerende for mange mennesker i 1980'erne. Men vanvittig at tænke sig, hvis ikke vi havde det i dag i foreningslivet.”¹¹

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. Aktiviteterne oplevede dertil en så stor medlemssucces, at alle kritiske røster blev gjort til skamme. Samlet set har erfaringerne fra aerobichistorien og den målrettede træning gradvist gjort DGI mere åben over for nye bevægelseskulturer, uanset om disse blev anset som mindre æstetiske i deres kropsudtryk.

Fra målrettet træning til DGI træningskultur

Forbindelsen mellem det omtalte 'udvalg for målrettet træning' og projektet DGI træningskultur er ligeledes tydelig og bliver nedenfor kort præsenteret i en faktuel beskrivende oversigt samt en kvalitativ vurdering.

Efter den første konference i efteråret 2001 blev der i 2002 indkaldt til en række stormøder over hele landet for foreninger med 400 medlemmer eller derover. Diskussionerne handlede om de større idrætsforeningers muligheder for at udvikle nye motionsaktiviteter inden for målrettet træning. På disse møder blev landsorganisation i DGI for alvor opmærksom på, at der ikke eksisterede en naturlig og intuitiv modsætning mellem en traditionel foreningskultur og en fleksibel fitnesskultur. På stormøderne fremkom flere eksempler på, at fitnessaktiviteter, motionslogik og fleksible træningstider var mulige at organisere i idrætsforeninger med traditionel demokratisk ledelse og med frivillige instruktører og ledere som drivkræfter.

De målrettede træningsaktiviteter fik eget udvalg fra 2002. Udvalget for målrettet træning¹² (herefter MT-udvalget) bevirkede, at der fra centralt hold blev arbejdet med at kvalificere og udbrede motionsaktiviteter til DGI's mange lokale idrætsforeninger. Samtidig stod MT-udvalget for at videretænke udviklingstendenser og udviklede det koncept, som kom til at hedde DGI træningskultur. Konceptet skulle bruges til udbredelsen af tankegangen og visionen om fleksible foreningstilbud med fitnessrelaterede motionsaktiviteter i foreningsregi.

Som noget nyt stod det klart for MT-udvalget, at de funktionelle træningsformers succes forudsatte andre fysiske træningslokaler end dem, som flertallet af foreningerne rådede over. De ofte nedslidte standardiserede haller var ikke en optimal træningsramme. Derfor skabte udvalget med Anders Kragh Jespersen som pennefører en vision om at kombinere de fleksible motionsaktiviteter med nogle mere moderne og indbydende lokaler. Dette kunne kun ske via nyopførelse eller ombygninger. Derfor blev der internt i DGI arbejdet med at udvikle et koncept omkring facilitetsudvidelser og -opførelse. Efter en række arbejdsudkast om lokaleindretning og

¹¹ Interviewudsagn sammenskrevet på baggrund af interviewsamtale med Anders Kragh Jespersen den 31.01.08.

¹² MT-udvalget bestod på daværende tidspunkt af Ingeborg Moritz Hansen (formand), udvalgsmedlemmerne Dorte With, Malene Steffensen, Birgitte Nymann, og landskonsulent Anders Kragh Jespersen samt sekretær Poul Kiel Stenum fra DGI Vingsted.

faciliteternes betydning for aktiviteterne blev det centrale facilitetsspørgsmål indarbejdet i forslaget om udviklingsprojektet DGI træningskultur.

Den formelle beslutning om DGI træningskultur

Formelt set var det DGI's hovedbestyrelse, der på et møde den 9. oktober 2003 besluttede at iværksætte udviklingsprojektet. I konklusionen fra bestyrelsesreferatet fra den 9. oktober 2003 lyder det 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.

(Referat fra hovedbestyrelsesmøde i DGI 9. oktober, 2003)

DGI træningskulturs rådgivergruppe

Efter hovedbestyrelsesmødet den 9. oktober gik det stærkt. Den 30. oktober 2003 blev der i DGI-byen afholdt et centralt møde i MT-udvalget. Mødet omhandlede projektets økonomiske rammer samt projektets praktiske forløb med drøftelse af en tids- og handlingsplan.

I november afholdtes det første møde med ressourcepersonerne. Anders Kragh Jespersen erindrer om mødet:

”Der er fem nøglepersoner i DGI træningskultur. Ruben Lundtoft, Charlotte Agergaard, Nikolaj Lehmann, Birgitte Nymann 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 og Nicolai inde i forvejen som undervisere i udvalget for målrettet træning. Og så havde vi Ingeborg Moritz Hansen som folkevalgt, der havde stor faglighed på sundhed og træning. Der var i øvrigt meget kvalificerede folkevalgte i udvalget.

Nøglepersonerne samlede jeg så 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 kunne det organisatoriske og faglige, og vi i øvrigt kunne supplere hinanden rigtig godt som personer. Sammen sad de fire personer med den viden, vi behøvede for at starte projektet op.”

Udvikling af projektvisioner – historiske sammenhænge

Den 17. november 2003 blev der afholdt endnu et vigtigt møde i MT-udvalget på Aarslev kro ved Århus. Det blev diskuteret hvorledes ansøgningsgrundlaget til lånefonden skulle udformes, så faciliteterne kunne blive realiseret. Også selve træningskulturbegrebet blev søgt afklaret som den helt centrale og styrende vision for projektet.

I slutningen af november 2003 blev ansøgningsgrundlaget for at komme i betragtning i træningskulturprojektet udsendt til idrætsforeningerne. ”MT-udvalget valgte på mødet at satse på to eksisterende foreninger, Borup IF’s motionscenter og Vindinge IF’s motionscenter, som eksempler på eksisterende foreningsbaserede træningscentre i DGI-regi. Disse skulle bruges til inspiration for de nye kommende foreningsprojekter ved to åbent-husarrangementer.

Ansøgningsgrundlaget for interesserede foreninger blev drøftet, og det samlede projektoplæg blev efter mødet gennemskrevet en sidste gang før fremsendelsen til DGI’s hovedbestyrelse til endelige og formel godkendelse.

Den 15. januar 2004 var der ansøgningsfrist for de første projekter med bevilling samme år. I alt blev 10 foreninger i 2004 godkendt til at komme med i udviklingsprojektet.

Af mødereferatet fra den 24. februar 2004 fremgår det, at der allerede på dette tidspunkt var en efterspørgsel på udviklingsprojektet: *”Der er stor interesse og foreninger, der er klar til at gå i gang med oprettelsen af træningscentre.*

I marts 2004 blev der afholdt en opstartskonference med deltagelse af de 10 udvalgte idrætsforeninger. Anders Kragh Jespersen husker udviklingen omkring DGI træningskultur således:

”DGI træningskultur projektet har en anden tilblivelseshistorie end målrettet træning og aerobicshistorien, for med DGI træningskultur får vi pludselig tydeliggjort, hvor mange foreninger der faktisk 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. Efter denne erkendelse, som vi blandt andet fik fra stormøder rundt om i landet, opstår tanken om, at vi må befordre det på forskellig vis; altså tilrette nogle kursusaktiviteter og udvikle en eller anden form for organisatorisk understøttelse af aktiviteterne. Og i løbet af kort tid, bliver det formuleret som et idégrundlag til træningskulturprojektet. Det sker i maj 2003 og frem til oktober 2003. Konkret bliver dette til forestillingen om, hvad det kan blive med formuleringen af målsætningen om, at vi ville etablere 100 nye foreninger i løbet af 10 år samt det grundlag, det skulle ske på.

Det var afgørende for os, at vi for eksempel ville være normdannende på området. Vi ville sætte nogle normer, som byggede på det værdisæt og på den kvalitetsstandard, som gjorde, at folk ville forpligte sig til det på frivillig basis uden økonomiske interesser. Det skulle være så stærkt og have så god en kvalitet, at det ville vinde tilslutning på et frivilligt grundlag. Og ikke fordi det var billigt i forhold til de andre tilbud.

Så DGI træningskultur var helt klart en ambition at prøve at lave et rigtig godt stykke arbejde for de mennesker, der kom. Et arbejde, som ikke bare gav dem sved på panden, men også læringskompetencer. Det svingede vi os faktisk op til at formulere. Visionen var, at folk skal have en introduktion til træningen, og de skal blive så meget en del af det, at de får forstand på det og selv kan håndtere det og ligefrem også videreformidle det til andre nye. Og også, at de i høj grad også selv synes, at de har meget at levere tilbage af det, de selv har fået tidligere. Folk forstår godt konceptet 'downsourcing', nemlig at der ikke er nogen, der skal skumme fløden, men at det er en fælles sag. Folk er generelt meget positive over for det frivillige engagement. Og på de præmisser vil de gerne medvirke på andre økonomiske vilkår end dem, de ser i den kommercielle verden.

Det nye element med DGI træningskultur var, at vi ville etablere foreningerne fra centralt hold. Det tror jeg ikke, jeg har set før. 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, som kortslutter den normale og lidt langsommelige proces gennem DGI, og som sender budskabet direkte til den lokale forening.

Vi havde erfaringerne fra målrettet træning og udfordringen er stort set den samme, nemlig at engagere medlemmerne decentralt. Og der har været ildsjæle nok. Rigeligt. Men der har været en udbredt mangel på viden i foreningerne om, hvad der skulle ske, og hvad der skulle gøres hvornår – altså i hvilken rækkefølge. Stort set overalt. Dette kunne vi hjælpe med, da vi havde den nødvendige viden via nøglepersonerne.

Og da det her projekt blev præsenteret for hovedbestyrelsen i oktober 2003, var der bare opbakning. Der bliver bevilget en halv million lige på stedet. Det her projekt under DGI træningskultur fik desuden tre millioner kroner til rådighed i DGI's lånepulje. Medlemsskaren vokser, og foreningsantallet vokser, og omverdenen anerkender det.

I dag vover vi også at kigge fremad i højere grad end tidligere. Det gør vi med vores strategiarbejde, hvor vi søger at være dagsordensættende og lade strategierne blive udtryk for prioriteringen af de økonomiske midler. Det tror jeg også vi vil se med strategi 2012, så vi får en stærkere udviklingsorientering. Og i det hele taget en prioritering og tuning af projektarbejdet, som også vil være med til at gøre organisationen proaktiv.”

Tilbage står således, at DGI via politiske og forvaltningsmæssige strategiske prioriteringer og beslutninger nu er blevet i stand til at iværksætte nye projekter samt være i stand til 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 det politiske besluttende led og de neutrale forvaltende embedsmandsniveau udviskes. Det er således vanskeligere at identificere hvem, der i realiteten træffer beslutningerne og hvem der agerer politisk.

Som noget helt nyt og centralt er DGI træningskultur et af de første, hvis ikke det første, eksempel på, at man tør at opstille nogle kvalitative og kvantitative krav til et udviklingsprojekt, som gør det meget nemt at vurdere om der er tale om en fiasko eller en succes. Visionen om at etablere 100 træningscentre på 10 år er udtryk for denne kvantificering af succeskriterier.

DGI træningskulturens visioner og kriterier

Den officielle vision for de foreningsbaserede træningscentre resulterede i en formulering, som rummer en række konkrete kvalitative hensigtserklæringer for de enkelte involverede foreningsprojekter. For at komme i betragtning til projektet, skulle idrætsforeningen opfylde mindst ét af nedenstående punkter:

- Være et samlingspunkt for afdelinger i en hovedforening.
- Være en fælles aktivitet flere foreninger imellem - lokalt.
- Være et mødested for både organiserede og selvorganiserede.
- Være normdannende og nyskabende i træningskulturbilledet.

Disse punkter rummer således de formelle intentioner og visioner med udviklingsprojektet.

Som ovenstående bestyrelsesreferat fra 9. oktober 2003 nævner, blev der reserveret midler fra DGI's centrale lånefond til udviklingsprojektet. De interesserede idrætsforeninger søgte således denne fond via et formelt ansøgningsskema. Det blev fra starten fastlagt, at der var tale om rentefrit fondslån på op til 400.000 kr. pr. forening til etablering/udbygning af diverse træningsfaciliteter eller til indkøb af træningsmaskiner.

De formulerede kriterier for tildeling af et fondslån blev defineret som følgende:

Lån ydes til amtsforeninger under DGI og amtsforeningernes medlemsforeninger.

Selvejende institutioner kan ikke søge lån selv. Men en forening kan søge lån til anvendelse i en selvejende institution.

I DGI træningskultur er der tale om 10-årige lån til byggeri (mursten) og 5-årige lån til udstyr og maskiner svarende til kategori 1 og kategori 3 i lånebeskrivelsen. De 20-årige lån var fra starten forbeholdt DGI's amtsforeninger. Hvis en forening fik godkendt projektsøgningen 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. Vedkommende skulle herefter føre foreningen igennem alle de overvejelser og beslutninger, som er nødvendige for at få et succesfuldt foreningsbaseret træningscenter.

Via denne konsulentfunktion får idrætsforeningen rådgivning om følgende grundlæggende forhold:

- Foreningens idé, indhold og indretning
- Udvalget af maskiner og øvrigt udstyr
- Praktisk organiseringen og medlemsforhold
- Behovet for uddannelse af ledere og instruktører/trænere
- Økonomien til etablering og drift
- Markedsføring af aktiviteter og eventkalender for medlemmer

Den lille rådgivningspakke – fødekæden til DGI træningskultur

Ud fra den første omgang ansøgninger blev det dog hurtigt klart, at en lang række foreninger ikke var klar til at iværksætte et udviklingsprojekt i den størrelsesorden. Rækken af ansøgningerne var alt for beskedne i forhold til de opstillede visioner.

Derfor udviklede rådgivningsgruppen den såkaldte 'lille rådgivningspakke', som bestod af en forventningsafstemning mellem en rådgiver og en foreningsbestyrelse. Den lille rådgivningspakke blev således målrettet de foreninger, der ønskede at behandle de helt basale overvejelser om at bygge eller åbne eget træningscenter, men som endnu ikke havde besluttet det endeligt. Over to aftenmøder hjælper DGI træningskulturs rådgiver foreningen med at afklare de forhold, den skal have på plads hvis den vil have et træningscenter.

Den lille rådgivningspakke blev efterfølgende en stor succes og fungerede i praksis som en slags fødekæde i forhold til den store rådgivningspakke. Den lille rådgivningspakke var medvirkende til hovedprojektets succes ved at forberede en lang række foreninger på det arbejde, som hovedprojektet lagde op til.

Med iværksættelsen af projektet DGI træningskultur blev der sat gang i en omfattende facilitetsmæssig udviklingsproces. Samtidig blev der sat fokus på indretningen af foreningernes faciliteter, der skulle være lyse og imødekommende, ligesom træningsudstyret skulle være af høj kvalitet. Endelig blev der sat fokus på rådgivning af foreninger, der ønskede at iværksætte udviklingsprojektet. Dette skete via en central rådgiverfunktion samt en lang række uddannelsesmæssige tiltag, der var med til at kvalificere idrætsforeningernes instruktører.

Genfortolkning af udfordringen, fællesskabet og sundheden - politiske udsagn

Hvis vi ser tættere på den politiske side af DGI, sker der i forbindelse med valget af Søren Møller til formand i 2001 en bemærkelsesværdig forandring af både den retoriske linje og den politiske retorik ved de efterfølgende årsmøder.

Den tidligere landsformand Leif Mikkelsen anvendte stort set ikke begreberne 'motion' og 'sundhed' og kom slet ikke ind på fitness og fleksible træningsmuligheder som oplagte udviklingsområder for DGI. Uden her at skulle levere en tilbundsående analyse af DGI dengang og nu vil mange sandsynligvis kunne nikke genkendende til billedet af DGI som en organisation, der har genfortolket sin rolle i dagens idrætsbillede og på nogle punkter fremstår som mere initiativrig end tidligere; især når talen falder på DGI's landsorganisation med dens virksomhedslignende opbygning.

De officielle politiske udsagn om motion og sundhed er tydeligvis kommet højt op på den interne politiske dagorden i DGI-kulturen. Dette skal vi se nærmere på i nedenstående udpluk fra DGI's årsmøder fra år 2002 og frem til 2007.

Nedenstående citater er således udtryk for, at der med valget af en ny formand samtidig blev skabt en række nye udviklingsperspektiver, der tilsammen gradvist har givet DGI muligheden for at præge debatten om motion og sundhed som en centralt placeret samfundsaktør. Samtidig præsenterer nedenstående udsagn et nyt syn på foreningsidrættens muligheder for at organisere fleksible idrætstilbud, der kan tiltrække nye medlemmer og kunder.

Overgangen fra de tidligere årsmøder fra perioden før 2002 og frem til i dag er meget markant og er muligvis gået så hurtig, at ikke alle foreningsledere kan følge med retorikken og retningen længere.

Årsmøde 2002

Citater fra: "DGI mod 2010" – Debatoplæg fra hovedbestyrelsen med Søren Møller som landsformand

"Vi har en spændende opgave i udviklingen af målrettede aktivitetstilbud, som søger at møde den stærke interesse for sund livsstil og folkesundhed. Vi bør for eksempel iværksætte motionsløb, motionscykling og rulleskøjtøløb som selvstændige aktivitetstilbud med arrangementer og kurser for enkeltpersoner, netværk og foreninger. Behovet aktualiseres af at Trimkomiteen nedlægges, og at Idrætsmarkedet i sin nuværende form har overlevet sig selv."

"Overskriften for DGI's indsats kunne være sundhedsoplevelse som en modsætning til den sundhedsoplysning, som ofte bare skaber dårlig samvittighed eller i værste fald bidrager til en tvangspræget anorektisk sundhedsdyrkelse."

Fra Søren Møllers mundtlige beretning 2002

"Det tredje store satsningsområde i DGI mod 2010 er behovet for mere fleksible idrætsmuligheder for den store gruppe af voksne motionister. En stor gruppe af disse er selvorganiserede, men vi har også mange inden for ikke mindst gymnastik og svømning, som er

afhængig af adgang til faciliteter. I et moderne samfund er der mange mennesker, for hvem det er svært at få tiden til slå til - meget sværere end at få pengene til at række. Det er en væsentlig grund til, at mange vælger det selvorganiserede eller helseinstituttet, hvor man kan komme, når man vil."

"Vi skal holde op med at tænke overgangen mellem det selvorganiserede og det foreningsorganiserede som et stort skel, hvor udøverne foretager et principielt valg om, hvor de vil dyrke deres idræt. Sådan ser den virkelige verden ikke ud. Den stigende interesse for løb, rulleskøjter, havkajak, motionscykling m.v. skyldes også, at aktiviteterne kan dyrkes, når det passer ind i tidsøkonomien."

"Også på dette store motionsområde skal vi finde nogle effektive organisatoriske rammer. Vi skal have et fælles træk mellem atletik og motion, naturudvalget og idrætscross. Kan vi tydeliggøre dette felt gennem en fælles overbygning over disse udvalg, der hedder Udendørs Motion? Hovedbestyrelsen lægger op til en fordomsfri debat, der tør prioritere fremtiden frem for taburetterne."

Årsmøde 2003

Fra Søren Møllers mundtlige beretning

"Helsecentre og selvorganiseret idræt er ikke udtryk for et principielt fravalg af foreningen, det handler mere om hvad foreningen tilbyder og hvor fleksibelt det er at deltage."

"Som opfølgning på årsmødets debat om DGI mod 2010 spillede hovedbestyrelsen ud med 6 udviklingstemaer – i daglig tale kaldet blomsten. Fleksible motionstilbud til voksne er et af kronbladene."

"DGI nedsætter nu et udvalg under navnet DGI motion, som vi skal vælge en formand til på dette årsmøde. Udvalget skal arbejde med løbemotion, gangmotion, cyklemotion og rulleskøjteløb. Ifølge kommissoriet kan udvalget udbyde kurser og arrangementer direkte til foreninger og enkeltpersoner. Vi ved endnu ikke hvilke strukturer, dette område vil skabe på amtsplan. Udgangspunktet er de mange foreninger og de 15.000 medlemmer, vi allerede har på området. På baggrund af erfaringer fra disse foreninger skal vi have involveret flere foreninger. Men vi skal også lave tilbud til den enkelte borger, der ønsker at kombinere sin selvtræning med tilbud fra DGI."

"DGI har 23.000 medlemmer, som er registreret under motionscenter."

"Kritiske røster har antydnet, at DGI nu løber efter statens dagsorden. Denne kritik har glemt vores fortid. Sundhed har været meget central i den folkelig idræts historie."

"Vi kan se, at enkelte foreninger har etableret egentlige fitnesscentre og driver dem helt eller delvis ved frivillige. Og søgningen er overordentlig god. Førnævnte undersøgelse fra Vindinge bekræfter dette, og vi får nu flere ansøgninger til lånefonden om træningscentre."

"Derfor forbereder DGI at lave et fremstød på dette felt. Vi ønsker at lave partnerskaber med foreninger om at etablere foreningsbaserede træningscentre. Her skal der udvikles en træningskultur, der kombinerer sundhedsfremmende træning og fleksibilitet i deltagelsen med rammer, som giver muligheder for fællesskab. Målsætningen kunne være at nå op på 100 træningscentre i løbet af en årrække. Vejledning og uddannelse kan selvfølgelig også søges af foreninger, som i forvejen har et træningscenter, men ønsker at bruge DGI's koncept."

Årsmøde 2004

Fra Søren Møllers mundtlige beretning

"Vi har taget bestik af ændringerne i befolkningens idrætsdeltagelse og er i fuld gang med at udvikle fleksible motionstilbud, og vi henvender os målrettet til nye målgrupper som 50+ og seniorer. Vi er godt i gang med at udvide perspektivet for DGI's arbejde."

"Der findes mere end hundrede foreningsbaserede træningscentre i Danmark, men der er plads til mange flere. Ideen slår især an i de mindre og mellemstore byer, og det viser sig også ofte at være en god indtjeningsmulighed for foreningerne. Men hvad der er endnu vigtigere, er at træningscentrene bliver samlingspunkter i foreningerne på tværs af afdelingerne – eller et fælles projekt for foreningerne i lokalområdet. De bliver en slags torv i foreningen hvor man kan komme som person eller i grupper og træne. Man overtager nogle af de funktioner som cafeteriet i hallen tidligere havde. Fitnesskulturen kan således fint optages i foreningskulturen."

Fra hovedbestyrelsens skriftlige beretning "Tid til bevægelse" 2004

"De foreningsbaserede træningscentre bygger på et fælles etisk regelsæt om eksempelvis regler for samvær, fællesskab og håndtering af overdreven træning."

"Centrene kan tage forskellig form alt efter foreningernes behov: De kan være forskellige afdelinger inden for den samme hovedforenings samlingspunkt. Eller de kan være en fælles aktivitet flere foreninger i mellem. Centrene kan være mødested for både de der har organiseret sig i en idrætsforening og de, der dyrker deres motion på egen hånd."

Årsmøde 2005

Fra Årsberetningen 2005

"Danmark er et af en håndfuld lande, der har mere end én idrætsorganisation. Det sikrer at ingen af os falder i søvn i vores selvtilstrækkelighed. Det sikrer at foreningerne konstant oplever at deres organisationer er klar til at imødegå nye tiltag inden for idrætten. Tænk bare på de træningscentre som skyder op i disse år som foreninger. Eller de nyeste tendenser inden for målrettet træning - pilates og spinning for blot at nævne et par stykker. Disse områder bliver udviklet inden for foreningsidrætten, fordi DGI tænker i mennesker og foreninger frem for konkurrencer og elite. Og fordi vi tager hul på fremtiden og nye idrætsmønstre."

"Interessen for at blive medlem i en forening med træningscenter er flere steder kolossal. I en række foreninger vokser medlemstallet fra nul til over 600 på et enkelt år. Det sker, når alle

forudsætninger er til stede; opbakning fra foreningslivet, en kreds af ildsjæle, rådgivning fra DGI og tilstrækkelig økonomi til at komme i gang.”

”Samtidig skal instruktør- og lederuddannelse med høj kvalitet være på plads. I de godt 100 foreninger med træningscentre er der sket en medlemsudvikling fra 27.000 til knap 35.000 medlemmer på bare et enkelt år. Tilvæksten er generel og understøttes af DGI's projekt om træningskultur. Udsigten er, at antallet af foreningsbaserede træningscentre fordobles inden for de næste 5-6 år. De vil blive et aktiv for mange idrætscentre og skabe nyt liv på tværs af eksisterende idrætsaktiviteter, samtidig med at helt nye målgrupper finder ind i centrene. På sigt er det planen, at der opbygges et netværk blandt de eksisterende og de kommende nye træningscentre.”

Fra Søren Møllers mundtlige beretning 2005

”Fitness og foreningsliv er ikke modsætninger. Tværtimod viser erfaringerne at træningscentret bliver et samlingssted i foreningen. I DGI betragter vi fitnessaktiviteter som en foreningsaktivitet på linje med håndbold, badminton og gymnastik.”

”Samler vi erfaringerne fra DGI-huset, fra de små hundrede foreningsbaserede træningscentre i meget forskellig størrelse, fra Vejen Idrætscenter og andre centre, der er fremme i skoene, er der meget store gevinster ved at kigge på idrætshallerne og brugen af dem. Samfundet og borgerne får simpelthen for lidt for pengene i den traditionelle hal og måden, den drives på.”

”For det første skal vi skifte synsvinkel fra at betragte hallen som ramme om foreningens boldspil om vinteren til at betragte den som et idrætscenter for områdets beboere hele året rundt. Ved at kombinere hallen med et træningscenter og lave mobile skillevægge samt løbende booking på internettet kan man skabe en langt større brug det meste af døgnet og året rundt. Selvfølgelig skal foreningerne til først og jeg ser gerne, at den individuelle brug forudsætter en form for medlemskab så vi kan skabe overgange og dialog mellem individuelle brugere og foreningen.”

Årsmøde 2006

Fra Årsberetningen 2006

”Mange vælger at dyrke idræt både i og uden for foreningen for at få fritiden passet ind i en travl hverdag. Sådan må det være. Både i DGI og i idrætsforeningen skal vi lære at se dette forhold som en kombinationsmulighed. Vores udfordring bliver at finde ud af at skabe muligheder så især familierne og de unge oplever, at de kan være aktive både i foreningen, sammen med andre og på egen hånd.” (Forord til ”Foreninger skal tænke i kombinationer” af Søren Møller).

”Der synes at være et umætteligt behov for fleksible motionsformer, hvor den enkelte kan dyrke præcis den form for bevægelse som passer bedst - på det rette tidspunkt.”

Fra Søren Møllers mundtlige beretning 2006

"I DGI oplever vi en faldende efterspørgsel på den foreningstype, som vi kalder DGI Classic: Det forpligtigende fællesskab på faste hold, deltagelse i stævner og turneringer osv. Og vi oplever en stigende interesse, fremgang og succes i nye initiativer, der handler om motion, sundhed og fleksibilitet."

Årsmøde 2007

Fra Årsberetningen 2007

"Træningscentrene og -kulturhuse skal være åbne for aktive, der ikke er medlem af foreningen, med det udgangspunkt at tilbuddet om træning skal fungere som en åben invitation til at melde sig ind på et senere tidspunkt."

"DGI træningskultur vi også kunne virke normdannende og nyskabende for en række målgrupper, der ellers ikke har foreningslivet som en del af deres idrætslige kulturbillede. DGI har givet et klart signal til såvel egne foreninger såvel som samfundet om, at der skal skabes træningscentre og træningskulturhuse rundt omkring i Danmark."

"Som en yderligere sikring af kvaliteten i træningscentrene og træningskulturhusene har DGI træningskultur også taget initiativ til en certificeringsproces. Processen skal sikre kvaliteten af de træningstilbud, som de aktive modtager, dels skal de medvirke til at højne kvaliteten af de træningstilbud i foreningen som sådan – til gavn for medlemmer, instruktører og ledelse."

"Danskerne har ændret idrætsvaner igennem de senere år, og det har fået DGI til at styrke indsatsen for at møde danskerne dér, hvor de har behov og ønsker om at træne. Flexibilitet er kerneordet i den sammenhæng. Det handler om, at flere og flere danskere vælger at dyrke deres idræt, når de selv har tid og lyst – og det passer ikke altid med, hvornår foreningerne kan matche ønsker og behov for træning."

"Særlig fitness har ramt danskerne, og den udfordring har DGI valgt at tage op under overskriften "DGI træningskultur". Visionen er at skabe foreningsbaserede træningscentre og træningskulturhuse, der kan fungere som samlingspunkt for alle medlemmer i afdelingerne i en flerstrengt forening eller for flere foreninger på lokalt plan."

"Træningscentrene og – kulturhusene skal samtidig være åbne for aktive, der ikke er medlemmer af foreningen – eller foreningerne – med det udgangspunkt, at tilbuddet om træning skal fungere som en åben invitation til at melde sig ind på et senere tidspunkt."

"DGI træningskultur vil også kunne virke som normdannende og nyskabende for en række målgrupper, der ellers ikke har foreningslivet som en del af deres idrætslige kulturbillede. DGI har givet et klart signal til såvel egne foreninger som samfundet om, at der skal skabes træningscentre og træningskulturhuse rundt om i Danmark. I forlængelse heraf er det en konkret målsætning, at der som et led i DGI træningskultur skal etableres eller udvikles mindst 10 nye centre hvert år, mens DGI træningskultur skal yde rådgivning til yderligere 20 centre om året."

"Som en yderligere sikring af kvaliteten i træningscentrene og træningskulturhusene har DGI træningskultur også taget initiativ til en certificeringsproces. Processen skal dels sikre kvaliteten

af de træningstilbud, som de aktive modtager, dels skal det medvirke til at højne kvaliteten i foreningen som sådan – til gavn for medlemmer, instruktører og ledelse.”

”Certificeringen konkretiseres via kvalitetsstandarder, der overordnet beskriver det niveau, som kræves af et center eller kulturhus under DGI træningskultur. Kvalitetsstandarderne er delt op i fire hovedområder og skal være grundlaget for en løbende evaluering af, om foreningen – eller foreningerne – lever op til sine egne mål. Certificeringsprocessen er skudt i gang i 2007, og DGI træningskultur regner med at kunne godkende de første træningscentre inden årsskiftet.”

Analyse af den politiske genfortolkning

Ovenstående politiske udtalelser rummer mange bemærkelsesværdige pointer og betragtninger, der er relevante i forhold til DGI's historiske organisatoriske forandringsprocesser. Udsagnene rummer en klar nyorientering og bevidsthed angående DGI's rolle som idrætsiværksætter og skabende idrætspolitisk aktør.

En af de grundlæggende betragtninger, som ovenstående rummer, er en klar anerkendelse af, at DGI i dag befinder sig på et idrætsmarked både i indirekte og direkte konkurrence med andre udbydere af idræt og motion. Denne erkendelse fører en lang række erkendelser og organisatoriske tiltag med sig.

Det er samtidig bemærkelsesværdigt, at markedsgørelsen mødes med åben pande af DGI's landsorganisation, her personificeret ved Søren Møller, som udfordrer foreningerne på deres grundlæggende værdier og ønsker debat om som frivillighed, demokrati og det socialt forpligtende sammenhold.

Dette er en strategi, der bør foretrækkes frem for alternativer i passivt at vente på at fremtiden yder indflydelse på organisationen. Formålet og fremgangsmåde kan dog diskuteres. Hvis formålet er at iværksætter aktiviteter og diskussioner i hele organisationen og derved forberede den på fremtidens udfordringer, burde ovenstående politiske synspunkter være præsenteret som indgangen til et grundig diskussionsoplæg – og ikke som det kan læses – være udtryk for den eneste gangbare vej.

Udtalelserne vidner om, at måden mennesker organiserer sig på, i dag har ændret sig. Foreningerne er gået fra at være en konkret nødvendighed for lokalsamfundet i forbindelse med organisering af idrætsaktiviteter til i højere grad at skulle imødekomme individers særlige behov. Hvis foreningen ikke gør dette, er der stor risiko for, at medlemstallet falder.

Derfor forsøger Søren Møller og landsorganisationen med de politiske beretninger og udmeldinger at geare bestyrelser i foreningslivet til i højere grad at være i stand til at arbejde med strategier og ledelse, hvilket kan opfattes som en indirekte professionalisering af foreningslivet.

I denne forbindelse bliver DGI træningskulturs rolle fremhævet flere gange som konkret eksempel og forsøg på at skabe et tidssvarende foreningstilbud, der kan eksistere på trods af

konkurrence fra andre markedsaktører. DGI's forsøg på at udvikle en mere skarp profil samt at være et mere genkendeligt brand i omverdenen synes at være den overordnede målsætning.

I DGI's landsorganisation ser man det som noget afgørende nyt, at der arbejdes med strategiske målsætninger. Det første udspil var at lave 'DGI mod 2010'. Det strategiske arbejde blev til via en omverdiansanalyse, der beskrev hvilke megatrends, der var i samfundet generelt og omkring idrætsdeltagelsen, som DGI var nødsaget til at forholde sig aktivt til.

På denne fælles historiske baggrund formulerede DGI tre afgørende begreber, som grundlag for DGI's arbejde: Udfordring, fællesskab, sundhed. Sundhed var og er et kontroversielt begreb i DGI, da den lægger op til en instrumentalisering af idrættens motiv og derved gør idrætten til et middel med funktionelt sigte. Men set i historisk perspektiv er sundhed en del af den folkelige gymnastiks tradition og DGI har via denne henvisning forsøgt at legitimere begrebets genintroduktion, der passer ind i nutiden.

DGI træningskultur bliver politisk fremhævet som eksempel på, at DGI som samlet organisation har bevæget sig væk fra den ideologiske holdning om, at der er 'rigtige' og 'forkerte' måder at dyrke idræt på. Den nye og mere strategiske tilgang til idrættens aktiviteter er at se på, hvilke strømninger, der rører sig i samfundet. DGI's mission bliver i højere grad at finde frem til, hvilke aktiviteter der efterspørges og har succes frem for at genfortælle en traditionel historie om civilsamfund, højskolebevægelsen og et forpligtende socialt fællesskab. DGI's udfordring bliver således at udvikle og bearbejde tilbud i foreningsregi, som kan matche andre markedsaktørers produkter og tilbud uden at sætte de foreningsværdier, man udspringer af, over styr.

DGI træningskultur er på denne måde udtryk for en lang erkendelsesproces internt i DGI's centrale landsorganisation, hvor hovedspørgsmålet har været, hvad DGI kunne lære af markedets succeshistorier. Samtidig arbejder DGI Træningskultur med en sammenblanding af markedsorientering og værdibaseret ledelse - fremtiden vil vise, om det lykkes at fremstille disse uden modsætningsforhold.

Det kan i hvert fald diskuteres, om ikke DGI stimulerer en udvikling mod professionalisering af dele af DGI's foreningsliv, og at denne professionalisering potentielt kan underminere visse traditionelle sider af foreningslivet. Spørgsmålet er, om DGI kan spænde over begge dele i den enkelte lokalforening. Med tiltag til certificering og kvalitetsstandarder vil afstanden mellem forening og forretning på sigt blive kortere og kortere. Kun den selvejende nonprofit organisationsform vil adskille foreningsbaserede motionscentre fra de kommercielle.

Der er risiko for, at der opstår en række interne parallelverdener mellem de professionelt drevne foreninger med moderne faciliteter og de traditionelle idrætsforeninger i kommunale boldhaller. En sådan udvikling vil være udtryk for vidt forskellige foreningskulturer, men den vil være skabt af landlelsen udviklingsstrategier samt nødvendigheden i at kunne agere professionelt og hurtigt på et konkurrencebetonet idrætsmarked, som Søren Møller omtalte det i beretningen fra 2002. En konsekvens af udviklingen vil sandsynligvis samtidig vise sig ved, at mange idrætsforeninger ikke længere vil kunne genkende sig selv i den officielle variant af DGI-historien, som den fremføres af landsledelsen på diverse årsmøder, hvorfor de vil reagere med modstand og beskyttelse af deres egne interesser.

Det er vigtigt at pointere, at det især er motionsidrætten, der lever på dette idrætsmarked, fordi man er i direkte konkurrence med andre udbydere og organisationsformer. På dette marked vil behovet for at kunne reagere og lede en moderne idrætsfacilitet som et større foreningsbaseret træningscenter potentielt gå ud over de traditionelle opfattelser af foreningsdemokrati, medlemsbegrebet og det forpligtende sociale fællesskab.

Fitnessrelaterede uddannelser – mellem offentlige, private og foreningstilbud

Den private fitnessbranche har siden 1989 kontinuerligt udbudt fitnessuddannelser målrettet jobfunktioner i den kommercielle fitness-sektor. Dette er først og fremmest sket via private uddannelser, typisk etableret af de større fitnesskæder efter deres egne behov for fitnessinstruktører. Siden 1989 er der dog sket meget på uddannelsesfronten, som vidner om at fitnessmarkedet langsomt udvikler sig til et arbejdsmarked på lige fod med andre. Fitness-sektorens arbejdsmarked rummer i dag langt flere fuldtidsstillinger og karrieremuligheder end tidligere, hvor mange betragtede arbejde som en slags mellemstation.

I dag har ca. 7.000 heltids eller deltidsbeskæftigelse i den kommercielle fitness-sektor.¹³ I bilag 1 findes et samlet opdateret overblik over det danske marked for kommercielle fitnessuddannelser (se bilag 1 – kommercielle fitnessuddannelser i Danmark).

Danmarks ældste, eksisterende kommercielle uddannelse udbydes hos Instruktørskolen, som blev dannet i 1989 under forhenværende kæde, Hard Work Studio. Kæden blev i 2006 opkøbt af fitness dk, hvor Instruktørskolen har fortsat sit virke.

I takt med, at uddannelserne er blevet oprettet og offentliggjort, er de hurtigt blevet anerkendt på tværs af udbyderne, således at en reel konkurrence om elevernes arbejdskraft er etableret. Ved tidligere, uofficielle uddannelser kunne kursusbeviset efter bestået eksamen eller prøve ofte alene anvendes i én bestemt kæde eller i ét bestemt center, men på nuværende tidspunkt er uddannelserne anerkendt internt i fitnessbranchen, selvom ingen af dem endnu er anerkendt officielt i den forstand, at eleverne kan modtage SU undervejs.

De kommercielle uddannelser er typisk bygget op omkring en obligatorisk teoretisk del for alle, omhandlende fysiologiske og anatomiske forhold omkring træningen. Dertil er det ofte en række praktiske øvelser, hvor eleven får indsigt i instruktion og vejledning af kunder. Dertil kan en yderligere teoretisk samt praktisk specialisering inden for bestemte aktivitetsformer ofte købes mod yderligere betaling.

Timeantallet på uddannelsernes grundlæggende og specialiserede linjer spænder fra 16 timer til lidt over 100 timer. De fleste uddannelser ligger mellem cirka 40 og 80 timer, hvilket i omfang gør dem sammenlignelige med DGI's egentlige fitnessuddannelser, der i opbygning og indhold minder meget om de kommercielles. Dette er sandsynligvis også årsagen til udvekslingen af instruktører på tværs af den kommercielle og foreningsbårne fitness-sektor.

Som nævnt er de kommercielle, erhvervsorienterede uddannelser selvfinansierende. Prisen for den påkrævede basisuddannelse er gennemsnitligt 2.700 kr. Når en overbygning (specialeuddannelse) tilføjes, er betalingen pr. elev mellem 7.000 og 20.000 kr.

Det er en forholdsvis lille gruppe ansatte, der er beskæftiget inden for fitnessuddannelserne. Typisk har hver uddannelsesudbyder under ti fastansatte, der hver især har ansvaret for de forskellige specialuddannelser.

¹³ Kirkegaard (2007), s. 56: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

I alt 836 kursister blev i 2006 optaget hos de fire kursusudbydere, som det har været muligt at skaffe elevoplysninger fra. Heraf blev de 381 optaget på Instruktørskolen under fitness dk. Med forbehold for det ufuldstændige datamateriale skønnes det, at det samlede antal kursUSDeltagere på de kommercielt udbudte uddannelser sandsynligvis lå noget under 1.500 i 2006.

Dermed har de kommercielt funderede uddannelser inden for fitnessområdet et væsentligt mindre volumen end DGI's uddannelser. DGI havde i 2006 således knapt 3.000 deltagere på sine uddannelser inden for fitness, aerobic og diverse underdiscipliner. Dertil kommer deltagere på en række korte kurser under 10 timer, som i omfang og længde ikke kan sammenlignes med de kommercielle uddannelser.¹⁴

Inden for feltet af formelle offentlige fitnessrelaterede uddannelser findes der i dag en længere række udbydere. På Erhvervsakademiet Minerva i Randers findes en serviceøkonomuddannelse med specialet 'Fitness og Wellness Management', mens Suhr's Seminarium i København på sin professionsbacheloruddannelse har en specialisering inden for ernæring og fysisk aktivitet. På Syddansk Universitet i Odense udbydes der en ny masteruddannelse i fitness og træning, som pt. er den højeste grad, man kan opnå inden for fitnessfeltet. Disse formelle uddannelser er alle helt eller delvist SU-berettiget og vil tilsammen udgøre en egentlig trappestige med de grundlæggende uddannelser fra erhvervsskolerne som karrierestart og master i fitness og træning som den højeste grad, man kan opnå i det officielle uddannelsessystem.

Mest markant er dog det nye initiativ til en toårig erhvervsrettet fitnessinstruktøruddannelse udviklet af bl.a. HK og Dansk Erhverv på Undervisningsministerens foranledning.¹⁵ Uddannelsen blev i efteråret 2007 godkendt af Undervisningsministeriet og udbydes fra sommeren 2008 på erhvervsskolerne. Samtidig er der i samme erhvervsskoleregion stærke tiltag til udformningen af en erhvervsrettet receptionistuddannelse målrettet den kommercielle fitnessbranche. Denne vil sandsynligvis blive udbudt fra sommeren 2009.

Ifølge rapporten fra udvalget inden for fitness og wellness bliver de offentlige uddannelser såkaldte 'vekseluddannelser', hvor eleven skiftevis er på skolen og i praktik. Centrale elementer i uddannelserne vil bestå i læren om fysiologi, anatomi, ernæring og kost. Dertil vil de få forretningsmæssige kompetencer i forhold til salg og service.

Selve uddannelsesforløbet kommer dog til at stække sig over væsentligt længere tid end de andre eksisterende uddannelsesstilbud, da det sigter mod en fuldtidsprofessionel karriere i sektoren. Hvor den typiske fitnessinstruktøruddannelse i strækker sig over 40 – 80 timer, vil den nye uddannelse ifølge rapporten have en varighed på minimum 1½ år inklusive et obligatorisk grundforløb på 20 uger og cirka 10 ugers obligatorisk skoleundervisning på hovedforløbet.

Spørgsmålet er, om fitness-sektoren, der i mange år selv har råbt på kvalificerede medarbejdere, nu selv er klar til at bidrage med at tage imod de studerende, stille praktikpladser til rådighed samt betale en praktikløn. Spørgsmålet skal også ses i lyset af, at den kommende landsdækkende uddannelse sandsynligvis i de første par år vil konkurrere med og supplere de

¹⁴ Opgørelse af Kasper Lund Kirkegaard, Idan, på baggrund af kursusstatistik stillet til rådighed af DGI.

¹⁵ Rapport udarbejdet til Undervisningsministeren (2007): *Rapport fra udvalget uddannelse inden for fitness og wellness*. September. Kan findes på: <http://www.uvm.dk/07/documents/wellness.pdf>

mange andre eksisterende private uddannelses tilbud, som fitness-sektoren selv har etableret.

Faktum er, at der stadig er et stort behov for at få uddannet et helt almindeligt instruktørpersonale, som skal tage imod de mange fitnessaktive. 67,4 % af fitnessdirektørerne i Danmark giver udtryk for, at der er mangel på veluddannet instruktørpersonale i den danske fitness-sektor.¹⁶

I løbet af år 2008 vil det vise sig om uddannelsen som fitnessinstruktør fortsat vil ske i den kommercielles sektors egne snørklede uddannelsessystemer - eller om fitness-sektoren tør åbne op for samarbejde med en offentlig sektor, der stiller klare krav om uddannelse.

DGI's kursusaktiviteter i strategisk perspektiv

Indenfor den frivillige organiserede idræt udbyder både DGI, Dansk Firmaidrætsforbund (DFIF) en række danske idræts højskoler samt Danmarks Gymnastik Forbund under DIF fitnessrelaterede uddannelser. Det primære sigte retter sig mod instruktørarbejde i idrætsforeninger.

DGI er den langt største kursusudbyder inden for motionsprægede kursusaktiviteter. DGI anvendte i 2005 brutto 34,6 millioner kr. på hele organisationens kursusområde.¹⁷ For 2006 var bruttoudgifterne på 37,5 millioner kr. i 2006, mens nettoudgifterne blev 17,3 millioner kroner. I alt blev der i 2006 afviklet 2.597 kurser på lands- og landsdelsplan med i alt 50.030 kursister. Opgjort i kursisttimer endte det samlede tal på 436.445 timer. Med bruttoudgifter på godt og vel 23 millioner kroner i såvel 2005 og 2006 stod DGI's landsdelsforeninger for den største kursusomsætning inden for organisationen. Samlet set er der ingen tvivl om, at DGI repræsenterer den største og mest anvendte kursusudbyder – også inden for fitnessuddannelsen i Danmark. DGI's samlede kursusaktiviteter rummer 20 forskellige idrætsgrene, herunder gymnastik, aerobic, målrettet træning og fitness.

I relation hertil er det et åbent spørgsmål, om kursister inden for de fitnessrelaterede uddannelsesaktiviteter tager en DGI-uddannelse for derefter at benytte den i kommercielle centre og om dette udgør et fremtidigt problem. Dels er de kommercielle centres uddannelses tilbud dyrere, dels minder de om DGI's på den indholdsmæssige side. Set i lyset af DGI's omfattende kursusaktivitet og de eksisterende og kommende officielle uddannelses tilbud inden for den offentlige sektor, vil det være oplagt for DGI at tænke uddannelses tilbuddene igennem for på denne måde at få placeret sig strategisk klogt og udvikle egentlige kompetencegivende fitnessuddannelser.

Med de nye offentlige uddannelser er tiltag til en begyndende trappestigeformation med erhvervsuddannelserne i bunden og masteruddannelsen på SDU i toppen. I denne sammenhæng er spørgsmålet, om DGI vil forholde sig til denne trappestigeudvikling ved at

¹⁶ Kirkegaard (2007), s. 59: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

¹⁷ Kilde for DGI's nøgletal er opgørelser fremsendt af DGI's vicedirektør Peter Mortensen. I dette tal er lønninger til DGI-ansatte konsulenter, der arbejder inden for uddannelsesområdet, ikke medregnet.

understøtte stigen. De private fitnessuddannelser vil i fremtiden sandsynligvis udfylde et stort behov for efteruddannelse og specialisering og således være en mulighed for ansatte i den kommercielle fitnessbranche.

En afgørende forskel på disse private uddannelsesforløb og de kommende nye officielle fitnessuddannelser er, at de alle afsluttes med en formel eksamen og bedømmelse af den enkelte elevs færdigheder og evner. Hvis DGI ønsker at forholde sig til udviklingen og spille aktivt med på den, kunne det overvejes om der skulle udarbejdes kursusstilbud og uddannelsesstrukturer, der tilbød den enkelte kursist at vælge et forløb, der opererer med eleveksamination. Hvis den fysiske tilstedeværelse i uddannelsesforløbet ikke var kriteriet for et tilfredsstillende og bestået uddannelsesforløb i DGI-regi.

DGI træningskultur har i denne forbindelse netop udbudt en uddannelse som fitnesscoach, som overbygningsskursus på uddannelsen som fitnessinstruktør. Denne uddannelse adskiller sig fra de andre ved at operere med en afsluttende prøve. Uddannelsen henvender sig til *"fitnessinstruktøren eller holdunderviseren, der ønsker at udvide sit kendskab til forskellige træningsparametre og - variabler, for at kunne give individuel rådgivning, vejledning og coaching inden for træning og sundhed i DGI."*¹⁸ Kurset afsluttes med en skriftlig og en praktisk prøve som vurderes bestået/ikke-bestået og alle, der består modtager et diplom, men alle andre, der blot gennemfører kurset modtager deltagelsesbevis. Første kursusforløb fandt sted i november 2006 til februar 2007, hvor 10 deltagere deltog i et prøveforløb, hvor de udviklede uddannelsen samtidig med gennemførelsen.

Andet forløb fandt sted fra oktober 2007 til december 2007 og havde 18 deltagere, hvoraf de 13 gennemførte uddannelsen. Der udbydes et nyt forløb i løbet af 2008.

Denne diskussion om eksamination eller ej, bliver især aktuel, såfremt DGI ønsker at gøre sig til et attraktivt sted at uddanne sig i forhold til fremtidens udfordringer i forbindelse med kommunalt samarbejde samt forholdet til de øvrige formaliserede uddannelser og efteruddannelsestilbud. Det nye skud på DGI's kursusstamme som fitnesscoach er eksempel på en ny satsning, der samtidig relaterer sig til mere eller mindre professionel ansættelse inden for foreningslivet.

Hvis DGI ønsker at placere sig strategisk korrekt i forhold til fremtidens uddannelsestilbud vil DGI i fremtiden kunne spille en med som aktiv og central aktør inde for fitnessområdet. Samtidig vil det være oplagt, at bruge DGI's organisatoriske og faglige viden på fitnessområdet som et aktiv i forbindelse med de kommende uddannelsers opbygning og indhold. Der vil være stor interesse for løbende at kvalificere grunduddannelsernes indhold.

Det vil i denne sammenhæng være oplagt at gøre de kommende uddannelsesansvarlige på erhvervsskolerne opmærksom på, at der eksisterer gode muligheder for at arbejde helt eller delvist professionelt inden for den foreningsbaserede fitnesskultur, så disse uddannelser ikke udelukkende retter sig mod det kommercielle marked, som i denne sammenhæng har sat sig på den politiske opmærksomhed.

¹⁸ Tekst fra kursusbeskrivelsen fundet på www.dgi.dk

DGI's kursusaktiviteter i historisk perspektiv

DGI har igennem årene løbende ændret og tilpasset deres kursusudbud og kursernes indhold. I det følgende afsnit er der trods disse forandringer forsøgt opstillet historiske sammenligninger på antallet af kursister. Det er i denne sammenhæng afgørende at gøre opmærksom på, at den samme person kan indgå flere gange i samme tabel, da personen kan have deltaget på flere modulforløb under samme uddannelsesforløb.

Princippet for nedenstående tabeller er, at hver enkelt kursusaktivitet og kursist er talt med, uanset om der er tale om en moduluddannelse, hvor modulerne stækker sig over flere forskellige uger. Fitnessuddannelser, hvor der uddannes over to moduler, placeret i forskellige uger, vil i nedenstående tabeller tælle med som to forskellige kursusaktiviteter. Ligeledes er antallet af kursister for hvert modul talt med således, at en kursist, der har deltaget på begge moduler i uddannelsen tælles med to gange, selvom der i princippet er tale om den samme person.¹⁹ Denne fremgangsmåde er valgt, fordi det ikke har været muligt at bestemme hvor mange personer antallet af kursister på de forskellige moduler dækkede over.

Som nedenstående figurer viser, antager DGI's kursusvirksomhed ifølge denne optællingsmetode et betydeligt omfang. F.eks. var der i 2006 knapt 3.000 deltagere uddannelser inden for fitness, aerobic og diverse overbygnings og inspirationskurser inden for 'målrettet træning'.

Dertil kommer deltagere på en række korte inspirationskurser på under 10 timer, som i længden og omfang dog ikke kan sammenlignes med et egentligt uddannelsesforløb.²⁰

Aerobicinstruktør gennem tiden

Udannelse af instruktører og trænere er selvsagt ikke et nyt fænomen i idrættens eller DGI's historie. Men som det forudgående afsnit om den historiske baggrund for udviklingsprojektet DGI træningskultur vidner om, er det sjældent, at man i DGI har oplevet så stor efterspørgsel på uddannelsesforløb som tilfældet har været det med aerobic, den målrettede trænings forskellige kursustilbud og den relativt nye fitnessuddannelse, som løbende udvikles og organiseres af DGI træningskultur.

Også aerobicuddannelsen er ændret løbende siden starten i midten af 1980'erne. Det vil føre for vidt, at komme ind på de organisatoriske forandringer, som aerobicuddannelsen har gennemgået i tiden, men rent historisk er det vigtigt at understøtte, at aerobicuddannelsen og de erfaringer, som aerobicudvalget gjorde sig i den faglige udvikling og kvalificering af kursusaktiviteterne, har haft afgørende indflydelse på kvaliteten af kursusuddudet inden for de senere motionsrelaterede uddannelser under både den målrettede træning og instruktørkurserne i fitness under projektet DGI træningskultur.

¹⁹ DGI opgør ikke selv antallet af kursister på denne måde.

²⁰ Opgørelse af Kasper Lund Kirkegaard, Idan, på baggrund af kursusstatistik stillet til rådighed af DGI.

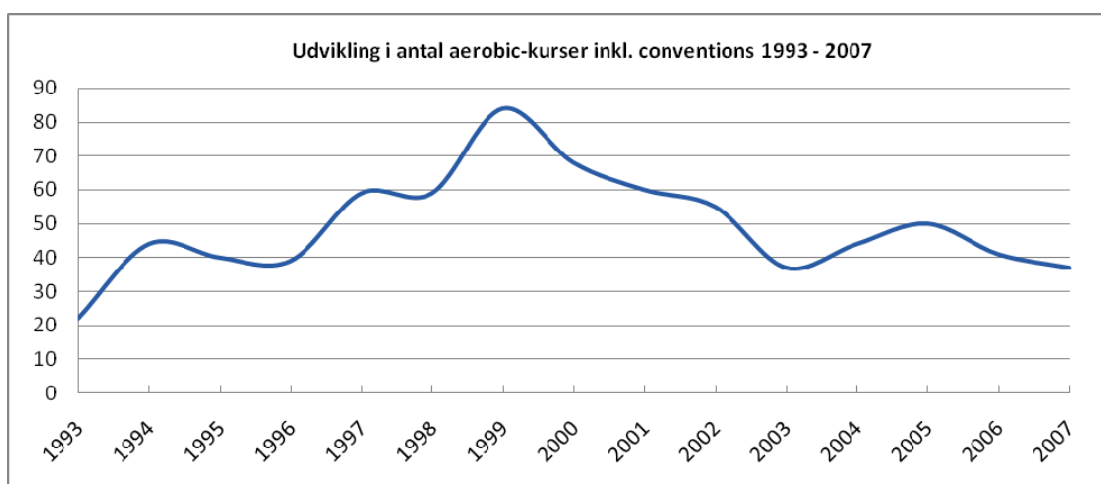
Udviklingen i antallet af kursister på samtlige DGI-aerobic-kurser og -conventions kan ses af nedenstående figur.



Figur: Udviklingen i antal deltagere på aerobic-kurser inkl. conventions 1993 - 2007

Som man kan se, har der siden 1993 været et stort og relativt stabilt antal deltagere på kurserne igennem årene på godt 1.000 deltagere pr. år. I årstallene 1999-2002 lå tallet dog væsentligt højere med hele 2.816 deltagere i 1999 på grund af en række succesrige aerobicconventions, der tiltrak mange deltagere fra hele landet. I alt har der i årrækken 1993 til 2007 været intet mindre end 19.898 kursister på diverse aerobic-kurser og -conventions, hvilket er et imponerende tal.

Den samme udviklingstendens gør sig gældende i udviklingen i antallet af DGI-aerobic-kurser inkl. conventions 1993-2007, som kan ses af nedenstående figur.



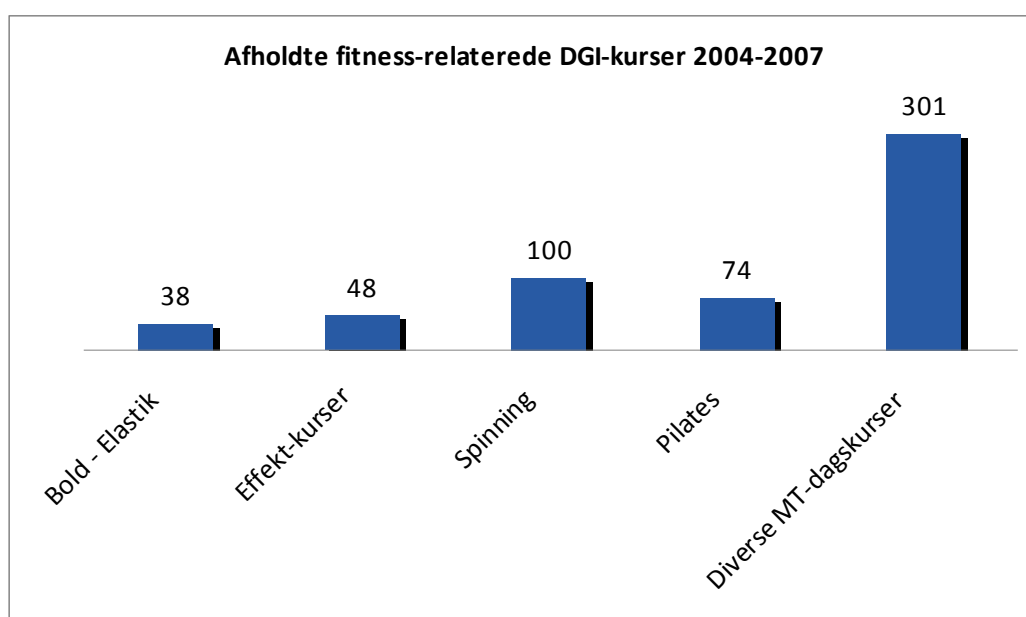
Figur: Udviklingen i antal aerobic-kurser inkl. conventions 1993 – 2007.

Antallet er relativt stabilt mellem 35 og 50 udbudte kurser og -conventions med undtagelse af årrækken fra 1997 til 2002, hvor antallet var en del højere med 83 kurser i 1999.

Målrettet træning og fitnessrelaterede kurser gennem tiden

Hvis vi ser nærmere på antallet af afholdte specialiserings og inspirationskurser, som er blevet udbudt under målrettet træning (MT) gennem de seneste år, kan vi i nedenstående figur fastslå, at især kurserne i spinning og pilates er de to mest efterspurgte selvstændige specialiseringskurser i årene 2004 til 2007, mens kurser i effekt, bold-elastik har haft en mindre udbredelse.

I søjlen over diverse MT-dagskurser finder vi en mangfoldighed lang række fitnessrelaterede inspirationskurser og aktiviteter. Som fællesnævner har hovedparten af disse kurser en stærk motionslogik og/eller en grundtræningstilgang som supplement til en hovedidræt.²¹

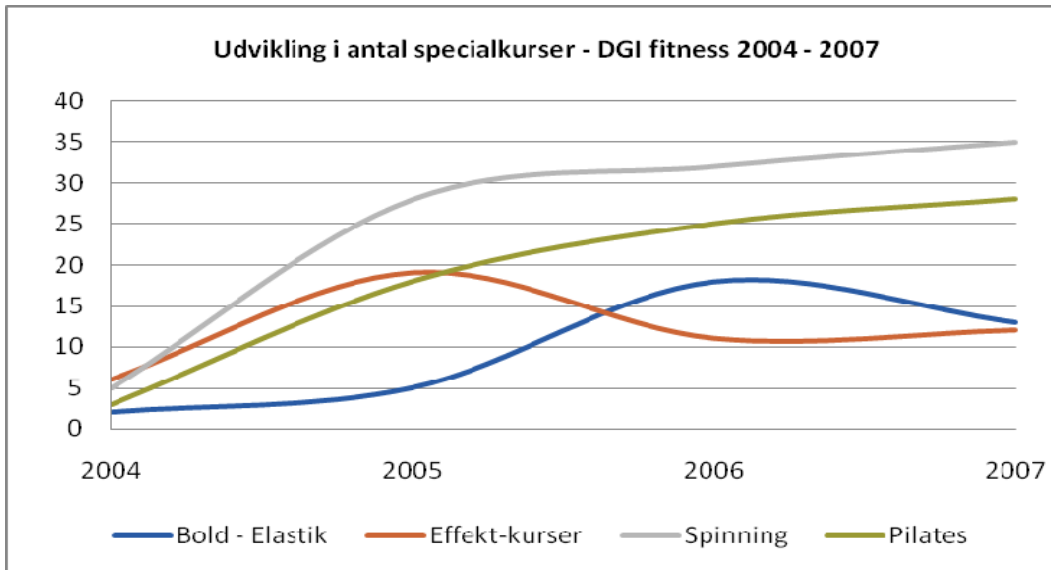


Figur: Antal afholdte fitnessrelaterede MT-kurser i årene 2004-2007

I alt har de fire inspirations- og specialiseringskurser i årene 2004-2007 haft 4.632 deltagere fordelt på 1.783 spinning-kursister, 1.381 pilates-kursister, 750 bold-elastik-kursister og 718 effekt-kursister.

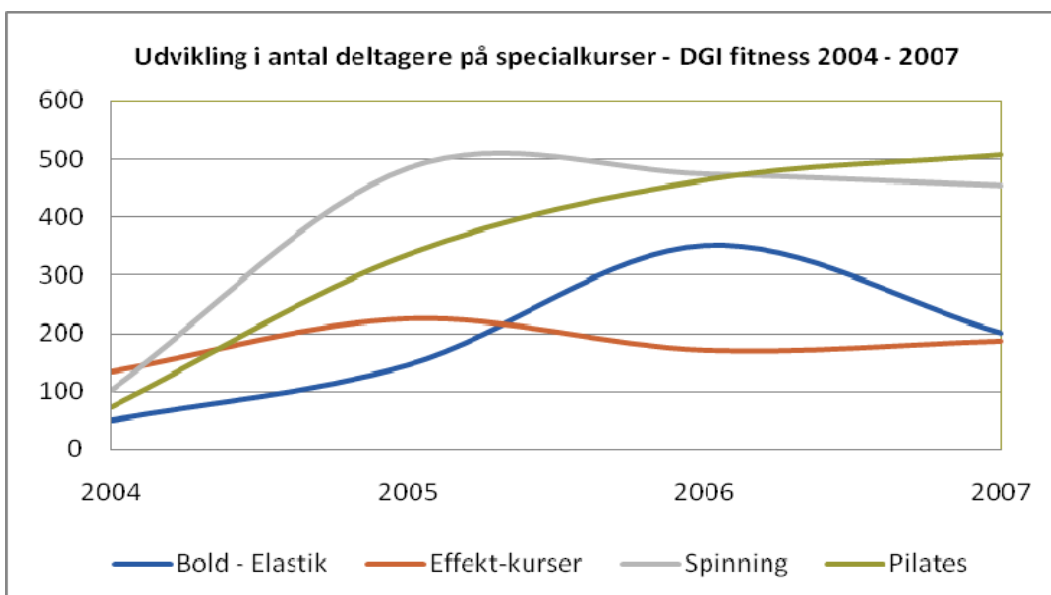
Hvis vi ser nærmere på en række af MT-kurserne og deres relative udvikling siden 2004 gives et indtryk af de enkelte specialiseringskursers popularitet gennem de seneste år. Billedet i nedenstående figur viser gennem årene samlet set et stabilt voksende udbud af kurser. Antallet af kurser i spinning og pilates har haft vækst i antallet af kurser år efter år, mens antallet i kurser i effekt og bold-elastik har været nedadgående siden hhv. 2006 og 2005.

²¹ De respektive tal i ovenstående figur for 2007 er opgjort indtil 15/11 for bold-elastik, 27/10 for effekt, 18/11 for spinning, 02/12-2007 for pilates, 01/08 og afslutningsvis 06/10 for kurser inden for diverse MT-dagskurser.



Figur: Antal afholdte MT-specialiseringskurser i årene 2004 - 2007

Med hensyn til antallet af deltagere på disse kurser ses ligeledes et øget antal kursister for pilates siden 2004 med 508 deltagere i 2007, mens kurven for kursusdeltagere for spinning knækkede i 2005 og lå på 455 kursister i 2007. For antallet af deltagere i bold-elastik er der tale om en massiv vækst indtil 2006 med 352 kursister, hvorefter antallet igen er for nedadgående med 201 i 2007. Antallet af deltagere på effekt-kurser har siden 2005 ligget relativt stabilt på lidt under 200 kursister siden 2005.



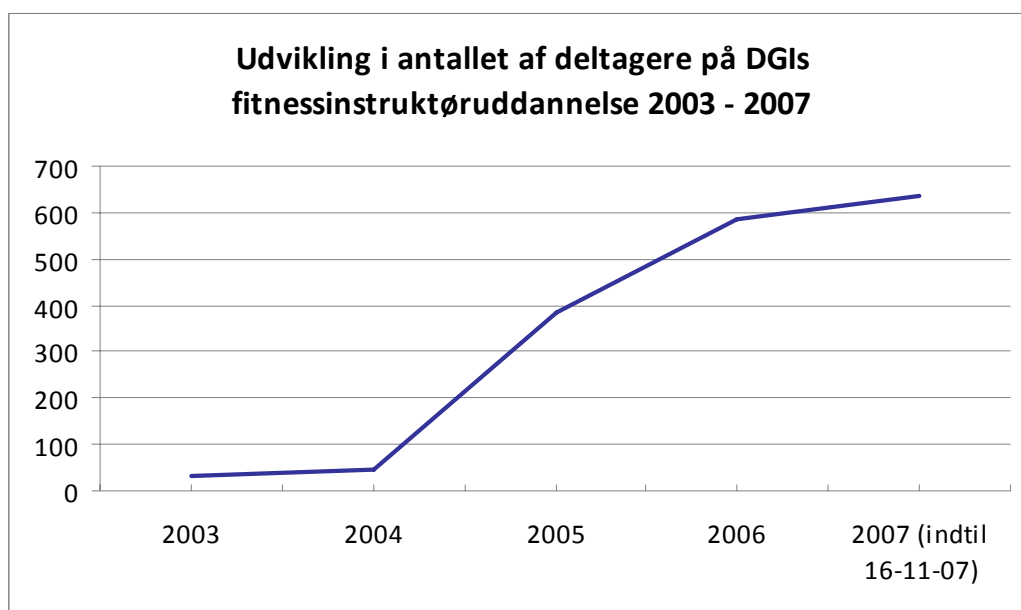
Figur: Antal deltagere på afholdte MT-specialiseringskurser i årene 2004 - 2007

Fitnessinstruktør gennem tiden

Mens ovenstående fitnessrelaterede kursusaktiviteter bliver udbudt inden for gymnastikkurserne eller under udvalget for målrettet træning, har DGI træningskultur også fået sin egen fitnessuddannelse, der mere præcist sigter mod kvalificering af instruktøren, der har tilknytning til et foreningsbaseret træningscenter.

Hvis vi ser nærmere på udviklingen i DGI træningskulturs fitnesskursusudbud på 40 timer fordelt på to grundmoduler, har der også her været en markant udvikling. Både hvad angår antallet af kursister og antallet af afholdte kursusmoduler.

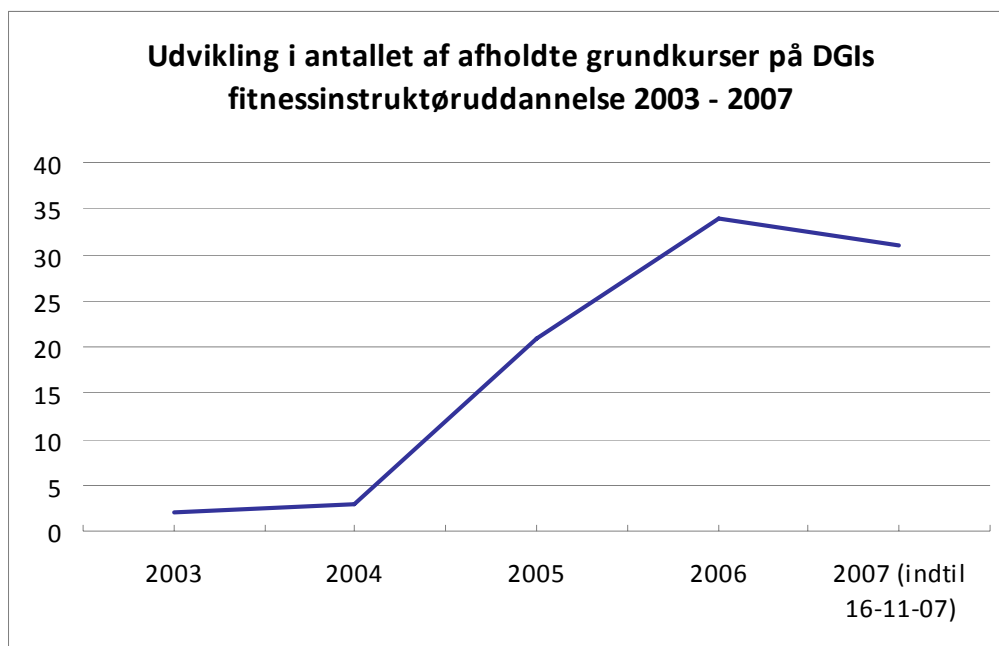
I nedenstående figur ses antallet af antal kursister på instruktøruddannelsen i fitness siden 2004. Siden opstarten har der været en nærmest eksplosiv vækst med næsten 386 kursister i 2005, 585 kursister i 2006 og 638 i 2007 – tallet for 2007 er forbehold for antallet af kursister på kurser, der er afholdt efter den 16/11 2007. Det angivne tal for 2007 skal tages med forbehold for årets resterende kurser.



Figur: Antallet af deltagere på DGIs fitnessinstruktøruddannelse i årene 2003 – 2007

I alt har der i årrækken fra 2003 til 16/11 2007 været 1.409 kursusdeltagere på fitnessuddannelsen, hvilket må karakteriseres som en stor succes.

Tendensen er selvsagt den samme i forbindelse med antallet af afholdte kurser på fitnessuddannelsen. Nedenstående figur giver ligeledes indtryk af en stor vækst, som tager fart i løbet af år 2004 og toppe i 2006. Som man kan se, er ovenstående tal over kursister udtryk for, at der især i 2006 og 2007 er flere kursister på de enkelte udbudte kurser end tidligere. Nedgangen i antallet af kurser skal ligeledes i nedenstående tabel tages med forbehold for de kurser afviklet efter den 16/11 2007.



Figur: Antal deltagere på DGIs fitnessinstruktøruddannelse i årene 2003 – 2007

SWOT-analyse af DGI træningskultur: Styrker, svagheder, muligheder og trusler

Som en del af evalueringen af DGI træningskultur blev der den 13. november 2007 gennemført en rundbordssamtale med henblik på at udarbejde en samlet SWOT-analyse af DGI træningskultur set fra en række forskellige perspektiver.

SWOT-analysen er et værktøj til at identificere en organisations interne styrker og svagheder samt eksterne muligheder og trusler. Det samlede billede herefter danner et billede af en given organisations konkurrencesituation på et givent tidspunkt – i dette tilfælde udviklingsprojektet DGI træningskultur.

SWOT-analysens overordnede formål er at sætte DGI træningskulturs aktuelle ressourcer i relation til det omkringliggende samfund. Dette giver mulighed for at rette op på svagheder og identificere potentielle strategiske udviklingsmuligheder og tiltag i fremtiden.

Fremgangsmåden er at analysere styrkerne (**S**trengths), svaghederne (**W**eaknesses), mulighederne (**O**pportunities) og truslerne (**T**hreats) ved projektet.

På mødet den 13. november deltog følgende centrale aktører fra DGI:

Politisk valgt:

- Dorte With, formand for kompetencegruppen vedrørende foreningsarbejde og udvikling og tidligere formand for Målrettet Træning / DGI Træningskultur. Nuværende medlem af DGI's hovedbestyrelse.

DGI træningskulturs rådgivergruppe:

- Charlotte Agergaard, rådgiver i DGI træningskultur.
- Nikolaj Lehmann, rådgiver i DGI træningskultur og underviser 40 timers og 80 timers fitnesskurser.

DGI-ansatte:

- Ruben Lundtoft, projektleder for DGI træningskultur
- Anders Kragh Jespersen, mangeårig tidligere landskonsulent, tidligere projektleder for DGI træningskultur, nuværende Projektchef for afdelingen for organisationsudvikling.
- Peter Otto Yde Thomsen, idrætskoordinator i DGI Nordjylland med gymnastik og DGI træningskultur som arbejdsområde samt projektleder for Gymnastikkaravanen.dk.

Foreningsrepræsentanter:

- Trine Kristensen, formand for Ans IF motionscenter, der har etableret et foreningsbaseret træningscenter med støtte fra DGI træningskultur.

- Morten Mathiasen, tidligere formand, nu medlem af bestyrelsen, for Brande IF Motion, der med støtte fra DGI træningskultur har udvidet sit motionscenter.

Som det er anført, repræsenterede de forskellige mødedeltagere forskellige indgange til projektet DGI træningskultur: Det medlemsvalgte politiske niveau, de lokale foreningsrepræsentanter, landsorganisationens ansatte, amtsniveauet som bindeled mellem landsorganisationen og lokalforeningerne samt de implicerede rådgivere i projektgruppen for DGI træningskultur. De forskellige perspektiver blev bedt om at komme med input til en SWOT-analyse af DGI træningskultur.

Nedenfor vil hvert niveaus respektive udsagn om DGI træningskulturs blive gennemgået.

De enkelte punkter er mødedeltagernes eget udsagn, mens den efterfølgende kommentar/analyse er ved Kasper Lund Kirkegaard.

DGI træningskulturs SWOT-analyse

Politisk perspektiv, v. Dorte With - formand for kompetencegruppen vedrørende foreningsarbejde og udvikling og tidligere formand for Målrettet Træning / DGI Træningskultur. Nuværende medlem af DGI's hovedbestyrelse.

Styrker ved DGI træningskultur fra det politiske perspektiv:

- Motionscentre har generelt et stort netværk gennem andre idrætsgrene i foreningerne og fungerer derfor som en samlende aktivitet på tværs af forskellige foreningsidrætter.

Udsagnet stemmer fint overens med DGI træningskulturs oprindelige hensigt, hvor en af de afgørende visioner for udviklingsprojektet var at gøre et foreningsbaseret træningscenter til en facilitet, der tiltrak medlemmer fra vidt forskellige idrætsforeninger og idrætsgrene. Denne samlende rolle bliver realiseret via grundtræningens lave krav til tekniske færdigheder og/eller spilforståelse. Mens de respektive specialidrætter kræver vidt forskellig teknisk kunnen hos udøveren, appellerer den fysiske træning i denne sammenhæng til den teknisk set laveste fællesnævner, hvilket gør aktiviteterne nemt tilgængelige for stort set alle idrætsaktive.

- DGI træningskultur har en stærk uddannelsesprofil.

Udsagnet stemmer fint overens med det tidligere præsenterede afsnit om DGI's uddannelser. DGI har via en lang erfaring med uddannelser udviklet en stærk tradition for at kvalificere frivillige instruktører rent fagligt. Dette sker via en uddannelsesopbygning, der til forveksling minder om den kommercielle fitness-sektors uddannelsesstilbud. Udfordringen er i denne sammenhæng at tilpasse DGI's uddannelsesstilbud til de kommende SU-berettiget uddannelse, der sandsynligvis i fremtiden vil udvikle sig som en trappestige med mulighed for gradvis opkvalificering.

- DGI træningskultur medvirker til et stærkt billede af DGI som udviklingsorienteret organisation.

Udsagnet er stærkt politisk og fremføres fra en centralt placeret politiker i DGI's organisation. Udsagnet rummer således både et ønske om at præsentere DGI som en udviklingsorienteret organisation samt en erkendelse af, at dette tidligere ikke var tilfældet i samme omfang. I forbindelse med introduktionen af aerobic som ny motionsaktivitet gjorde DGI internt en række afgørende erfaringer, som fik indflydelse på DGI's vilje, lyst og evne til at orientering mod befolkningens idræts- og motionsvaner. Denne interne omstilling har taget mange år og har i dag resulteret i, at DGI formår at udvikle og kvalificere idræts- og motionsaktiviteter, som befolkningen ønsker at dyrke. DGI har på denne måde formået at forholde sig konstruktivt til udviklingen og er ligeledes relativt let i stand til at søsætte udviklingsprojekter, der udvikler foreningsidrættens aktiviteter.

Svagheder ved DGI træningskultur fra det politiske perspektiv

- DGI træningskultur er afhængig af DGI's økonomi i forhold til ansættelse af personale til at løse opgaver.

Udsagnet rummer en grundlæggende præmis, som alle organisationer er underlagt – nemlig den politiske prioritering af begrænsede ressourcer. Konkret er DGI træningskultur begrænset af de ressourcer, som DGIs hovedbestyrelse vælger at allokere til udviklingsprojektet. Disse økonomiske ressourcer bestemmer den helt generelle grænse for aktivitetsniveauet, hvilket blandt andet kommer til udtryk i målsætningen om at etablere 10 nye foreningsbaserede fitnesscentre hvert år.

- DGI træningskultur er afhængighed af frivillige aktører

Udsagnet relaterer sig til ovenstående begrænsende ressourcer, men er også en konkret erkendelse af, at man fra det politiske niveau er dybt afhængig af at der ude i de lokale foreninger er en række frivillige ildsjæle, der ønsker om at deltage i udviklingsprojektet. DGI er således afhængig af, at der er en konkret efterspørgsel på det rådgivnings- og støtteprogram, som DGI træningskultur har opbygget. DGI kan således ikke implementere udviklingsprojekterne fra centralt hold, men er nødsaget til at koordinere viden, ønsker, forventninger og holdninger med de lokale foreninger.

- Politisk tungsind - risiko for at 'gå i drift'

Udsagnet rummer en erkendelse af, at udviklingsprojektet har kørt godt i de første år af projektperioden, hvor der var en politisk begejstring og prioritering af projektet kombineret med DGI træningskulturs store lyst og energi til at udvikle og arbejde med et holdbart koncept. I den efterfølgende periode har projektet fundet et andet og mindre lystpræget niveau blandt de involverede, da det ikke længere har den samme nyhedens interesse over sig. På grund af projektets succes, har arbejdsopgaverne ligeledes været mange, samtidig med at rådgivergruppen står med relativt ensartede opgaver i forbindelse med de lokale foreninger.

Energien er altså flyttet fra udviklingsperspektiv til et perspektiv, der orienterer sig mod gentagelse, vedligeholdelse og opretholdelse af de gode ideer, hvilket naturligvis ikke aktiverer de samme positive følelser som i den første periode. Der ligger derfor en risiko for at brænde ud og 'gå i drift' for de involverede, såfremt det ikke lykkes at orientere sig mod nye udfordringer, der kan aktivere ny begejstring og energi.

Muligheder for DGI træningskultur set fra det politiske perspektiv

- DGI træningskultur rummer muligheder på sundhedsområdet, hvor der kan udvikles samarbejder i forhold til kommuner.

Sundhedsområdet har fået en højere placering i det politiske hierarki, både lokalt i kommuner og i staten. Der vil således opstå mulighed for, at staten, kommuner og foreninger finder sammen om at udvikle og iværksætte samarbejder (partnerskaber) om sundhedsrelaterede, sygdomsforebyggende initiativer. Det afgørende er i denne forbindelse at skabe troværdighed omkring DGI's evner til at varetage officielle opgaver for samarbejdspartnere via konkrete og målbare effekter.

- Udvikle og brande "DGI Børnefitness"

DGI børnefitness bliver et nyt stort satsningsområde for DGI. DGI tager et nyt koncept op, som fordrer stor viden om pædagogiske motivationsprincipper. I den forbindelse vil der være mulighed for at kigge til den kommercielle sektor, der har relativt stor succes med at udvikle forskellige fitnessstilbud til børn. Børnefitness skal endvidere præsenteres og lanceres på en måde, der minimerer risikoen for, at der opstår principiell modtand mod træningsformerne fra DGI's eget bagland. Især den hårde vægt- og konditionstræning bør undgås i træningen med børn.

- En profilering af DGI som organisation i vækst og med en løbende foreningsudvikling

DGI træningskultur giver for alvor DGI en selvopfattelse af en organisation i vækst og udvikling. Hvis denne fornemmelse rodfæster sig til andre dele af organisationen og foreningerne, kan der opstå en positiv stemning omkring DGI, der potentielt vil få stor indflydelse på samarbejds muligheder og politisk opbakning.

Trusler for DGI træningskultur fra det politiske perspektiv

- Risiko for at tipsmidlerne svinder ind

Tipsmidlerne – ca. 200 mio. kr. om året – er under pres fra flere sider. Dels fra en omfattende liberalisering af tipsloven, dels fra svindende politisk opbakning til at give et så stort beløb uden at stille krav til DGI's effektivitet og aktiviteter.

- Love og bestemmelser med negativ indvirkning på DGI i forhold til drift og tilskud

Politisk opbakning er altid en variabel, der ikke skal tages for givet. Hvis der kommer nye principielle afgørelser, som går DGI imod, vil det selvsagt få stor indflydelse på DGI's foreningsliv.

- Kodaafgift

DGI's foreningsbaserede træningscenter er blevet underlagt Kodaafgift, hvilket betyder, at foreningerne skal betale for den musik, som benyttes til aktiviteterne. Ifølge www.dgi.dk har DGI været til møde med Koda med henblik på forhandling af Kodaafgift i forhold til foreningsbaserede træningscentre. Der skal dels tages stilling til hvordan Kodaafgiften fremadrettet skal opkræves, dels til det krav, Koda påberåber sig at have til gode fra 2002. Fremadrettet er det hensigten at kodaafgiften indregnes i centrenes medlemskontingenter. DGI vil udarbejde en række scenarier, der belyser, hvilken betydning det får for de enkelte centre.

- Konkurrence fra kommercielle fitnesscentre i forhold til markedsføring og PR.

De kommercielle fitnesscentre kan nemmere iværksætte landsdækkende markedsføringsfremstød – nu også ved at trække på brancheforeningen DFHO. Dette kan foreningslivet ikke på samme måde, hvilket kan få afgørende betydning for forholdet mellem den kommercielle og den foreningsbaserede sektor. Dertil viser tal, at de kommercielle fitnesscentre i langt højere grad end de foreningsbaserede centre benytter sig af professionel reklamevirksomhed, når der markedsføres.

Rådgivernes perspektiv, v. Charlotte Agergaard - rådgiver i DGI træningskultur og Nikolaj Lehmann - rådgiver i DGI træningskultur og underviser 40 timers og 80 timers fitnesskurser.

Styrker ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv

- Stor erfaring og viden ift. opstart

Rådgivergruppens erfaring og evner til at håndtere rådgivningsprocessen er opbygget via en lang række projekter samt en løbende videndeling mellem rådgiverne. Via de gennemførte projekter har rådgivergruppen nu en stor erfaring med at rådgive foreninger i den første fase af etableringsfasen.

- Godt koncept, der tillader forskellighed i foreningerne

Rådgiverne har siden projektets opstart erhvervet sig en stor viden om selve rådgivningens forskellige faser og har nu et samlet koncept, der tager hensyn til de forskellige lokale foreningers behov. Samtidig styres projekterne igennem de samme overordnede projektrammer, således at mødet mellem DGI træningskulturs visioner og de lokale ønsker kan realiseres.

- Kender foreningsstrukturer og deres forskellige behov godt

Rådgiverne har via de gennemførte projektet opbygget en stor viden om foreningers forskellige behov, hvilket betyder, at foreninger føler sig vejledt på en faglig kompetent måde, der giver rum for lokale behov og ønsker.

- Stærkt image, som er båret af gode historier

DGI træningskultur har siden udviklingsprojektets start fået opbygget og etableret en lang række velfungerende foreningsprojekter, der alle fungerer som gode eksempler på, hvorledes man bevæger sig fra ide til handling og realisering. Disse eksempler er alle medvirkende til at give DGI træningskultur et godt image, hvilket kommer til udtryk i en stor interesse og stor søgning til både den lille og den store rådgivningspakke.

- Tæt kontakt med projektledere

Rådgiverne har løbende delt deres viden og erfaringer med hinanden og projektlederen, hvilket har styrket deres evne til at håndtere rådgivningsprocessen.

- Få mennesker, som alle kender hinanden

Det har været en klar fordel, at DGI træningskulturs projektgruppe har været så forholdsvis lille, og at dialog og kommunikation derfor har været let. I denne forbindelse har det også været en fordel, at medlemmer af projektgruppen har kendt hinanden på forhånd, så der var grundlæggende tillid til hinanden, som ellers ville have krævet lang tid at opbygge.

Svagheder ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv

- For få rådgivere/konsulenter, som sidder på den største erfaring

Den lille rådgivergruppe er både en styrke (se ovenfor) og en svaghed, der kommer til udtryk i det begrænsede antal personer, der indgår i projektets inderste kreds. Antallet af rådgivere gør projektgruppen sårbar over for det store eksterne arbejdspress, som er skabt via projektets succes.

- Sårbarhed – erfaring opbygget hos den enkelte

Samtidig er hele DGI træningskulturs konstruktion med få rådgivere ustabil i den betydning at blot en enkelt rådgivers eventuelle afskedsbegæring potentielt kan få store konsekvenser for hele projektets sammenhængskraft og kvaliteten af kerneydelserne i den centrale rådgivningsfase.

- Ikke gearet til at rådgive i de helt store projekter (f.eks. kommunesamarbejde)

Rådgiverne har enkelte gange mødt så store forventninger fra foreningernes side, at de har måttet trække i land. Selvom der er opbygget en stor viden og erfaring om etablering af foreningsbaserede træningscentre, er denne viden begrænset til disse områder. Der er således en konkret foreningsefterspørgsel på, hvordan man eksempelvis etablerer et kommunalt samarbejde, som rådgiverne ikke kan imødekomme.

- Manglende struktur på erfaringsudveksling – 'sammen er vi stærke'

En kombination af et stort arbejdspress og en stor succes har også resulteret i mindre tid til struktureret erfaringsudveksling. Det er afgørende at der i fremtiden sættes tid af til at prioritere erfaringsudveksling, da opgavernes omfang er så stort, at den ikke kommer af sig selv.

- Udviklingshastighed – vælger vi den rigtige retning og prioriteringer af strategi?

Selve projektet har siden opstarten oplevet så stor succes, at vigtige strategiske beslutninger, der har stor betydning for fremtiden, er taget under tidspres, uden at de nødvendige grundige overvejelser og diskussioner nødvendigvis har været hele vejen rundt og impliceret alle personer.

- Svær balancegang mellem kommercielle leverandører og foreningskultur.

DGI træningskultur har den ikke-kommercielt drevne forening som sin organisatoriske idealmodel, men selve arbejdet omkring udstyrsleverandører og serviceydelser sker i tæt samarbejde med kommercielle aktører. Dette rummer to vidt forskellige kulturer, der ikke er uproblematisk, når det kommer til at fremme den frivillige foreningskultur.

- Foreningsmodstand mod fitness

Rådgiverne har flere gange mødt modstand mod fitness som træningsform fra idrætsforeninger. Denne modstand bunder dels i principiel modstand mod træningens primære sigte i motionslogikkens betoning af sundhed og udseende, dels i en uvidenhed omkring mulighederne omkring etableringen af et foreningsbaseret træningscenter. Derudover har modstanden bundet i en bekymring for, at der ville blive flyttet medlemmer fra de eksisterende foreninger til det nyoprettede træningscenter. Rådgivning og erfaringsudveksling samt henvisning til eksisterende foreninger, hvor alle parter har vundet, er vejen til at imødekomme både den principielle og praktiske foreningsmodstand.

Muligheder ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv

- Muligheder for at skabe større professionalisme i foreningsbaserede centre

De relativt driftstunge foreningsbaserede træningscentre har samtidig sat skub i en professionalisering inden for den foreningsbaserede kultur. Dette skyldes, at der er høje krav til at drive et foreningsbaseret træningscenter set i relation til de lange åbningstider samt en medlemsskare, der har klare forestillinger om medlemservice og træningsalternativer fra besøg

i kommercielle fitnesscentre. Flere af de implicerede træningscentre har således investeret i professionelt software, der kan bruges i den daglige styring af centrets aktiviteter og udbud.

- Netværk og videndeling

Der vil muligvis være stor efterspørgsel på at organisere foreningsbaserede træningscentre i frivillige netværk, hvor foreningsledere og instruktører kan udveksle erfaringer og viden. Dette forudsætter ikke nødvendigvis et fysisk møde mellem parterne i samme geografisk område, da et sådant netværk i princippet kunne opbygges via internettet. Men en lokal netværksdannelse mellem foreninger i geografisk nærhed vil styrke en succesfuld netværksdannelse.

- Marked i kraftig vækst

Fitness-sektorens markedspotentiale er stort og der er intet, der tyder på, at loftet er nået endnu. I sammenligning med Norge og Sverige, hvor henholdsvis cirka 11,85 procent og 14,29 procent af befolkningen dyrker fitness, er andelen af danskere væsentlig lavere med 7,5 procent.

- Politisk opbakning i DGI

DGI træningskultur har internt i DGI stor politisk opbakning og kan således forvente at udbygge og udvikle projektets forskellige dele i den kommende fremtid.

- Stor interesse for samarbejde lokalt

Foreningsbaserede træningscentre har vist sig at være en effektiv måde at forholde sig til befolkningens ændrede motionsvaner på. Der er således stor efterspørgsel på at komme med i udviklingsprojektet, hvilket sikrer udviklingsprojektets eksistensberettigelse fremover.

- Mulighed for at tilbyde tilkøbsydelser ift. DGI specifikke tilbud inden for organisationsudvikling og strategi

Der eksisterer et endnu ikke udnyttet potentiale for, at DGI træningskulturs erfaringer kan bruges i andre sammenhænge, hvor rådgivernes erfaring med organisationsudvikling kunne tænkes af have stor værdi – også kommercielt.

Trusler ved DGI træningskultur fra rådgivernes perspektiv

- Nye kommercielle koncepter

Det kommercielle markeds produktudvikling vil i fremtiden udvikle koncepter, der vil være i direkte konkurrence med de foreningsbaserede træningscentre i form af små, driftslette centre, der kan løbe rundt uden et stort befolkningsunderlag. Disse koncepter ses ofte organiseret i forskellige varianter af 'kun-for-kvinder-centre' med cirkeltræningen som et gennemgående træk.

De fastansattes perspektiv v. Ruben Lundtoft - projektleder for DGI træningskultur, Anders Kragh Jespersen – mangeårig tidligere landskonsulent, tidligere projektleder for DGI træningskultur, nuværende Projektchef for afdelingen for organisationsudvikling og Peter Otto Yde Thomsen - idrætskoordinator i DGI Nordjylland med gymnastik og DGI Træningskultur som arbejdsområde.

Styrker ved DGI træningskultur de fastansattes perspektiv

- God professionel støtte til etablering

De involverede personer fra DGI er opsat på at yde en professionel service, der kan resultere i realisering af foreningers visioner.

- Den gode historie afføder nye projekter

Udviklingsprojektet har solgt sig selv via lokale resultater, der har skabt en 'sneskredseffekt', hvor de første projekter har resulteret i andre foreningers medvirken via de gode eksemplers magt.

- Lokal åbenhed over for nødvendigheden af forandring.

På trods af skeptiske holdninger til fitness i foreningsregi har de hidtidige foreningsdannelser vist, at der er stor vilje og lyst til at ændre idrætsforeningers aktivitetsudbud.

- Har lokalt ejerskab

Projektmodellens rammer er fleksible og tager hensyn til den lokale forenings specifikke ønsker, hvilket resulterer i stort ejerskab og ansvarsfølelse over for projektet.

- Frivilligheden som princip – non profit er et godt mærke

Den principielle holdning til frivillighed som et ufravigeligt krav til de medvirkende foreninger er en styrke, der rummer mange positive associationer og giver et godt image i omverdenen og rummer mange positive associationer, er i sig selv et salgsaktiv. Frivillighedens 'brand' risikerer dog at udvandes med en professionalisering.

- Højt uddannelsesniveau gennem DGI

Via DGIs kursusudbud er der opbygget et tilstrækkeligt højt fagligt niveau, der kvalificerer den enkelte kursist til at virke som instruktør i lokale sammenhænge.

Svagheder ved DGI træningskultur - de fastansattes perspektiv

- Hvis rådgivere/konsulenter holder op, mistes en del erfaring

Er beskrevet ovenfor under punktet 'Sårbarhed – erfaring opbygget hos den enkelte'. Punktet dækker over, at erfaringer er så tæt koblet sammen med enkeltpersoner, at de forsvinder, såfremt en rådgiver holder op.

- Svært at sikre forankring i storbyer

DGI's foreningsliv er traditionelt set forankret i de mindre bysamfund, mens DIF har siddet på størstedelen af storbyernes idrætsforeninger. I denne sammenhæng har det vist sig vanskeligt at få rodfæstet et kendskab til DGI i storbyernes idrætsforeninger, hvilket ligeledes har haft betydning for DGI træningskulturs manglende succes i bl.a. København og Århus.

- Lokal 'idræts-fastlåshed'

Der er mange foreninger, der har haft en række forbehold over for fitnesskulturen og de funktionelle træningsformer, hvilket betyder, at idrætsforeningers evne til at udvikle sig frem for at fastholde de nuværende aktivitetsniveau synes at være den gældende skeptiske dagsorden.

- De traditionelle idrætsorganisationer og lokale foreninger ser ikke fitness som en idrætsaktivitet, men som en idrætsfacilitet

Hvis der ikke er forståelse for, at aktiviteter og initiativer forudsætter et stort stykke (frivilligt) arbejde, og man som deltager i aktiviteter og bruger af faciliteten også selv har et stort ansvar for at understøtte disse initiativer, vil der være stor risiko for, at det foreningsbaserede træningscentre sygner hen ligesom de tomme motionsrum, der eksisterer i idrætsforeninger landet over. Forudsætningen for at få et foreningsbaseret træningscenter til at fungere er således at opretholde et aktivitetsniveau og løbende introducere nye træningskoncepter, maskiner, produkter. Dertil kommer, at medlemsservice skal være i orden og kvalificeres løbende via faglig efteruddannelse med indholdsmæssige kvalitetsmål. (Dette punkt kunne i princippet også stå under 'trusler', da truslen for hensygnende foreninger er helt reel og ganske givet vil vise sig i fremtiden i en række foreninger, der ikke efterlever udviklingens krav om fornyelse og geninvesteringer.)

- Frivilligheden og tiden til at udvikle og følge op på beslutninger

Princippet om frivillighed skaber samtidig en naturlig grænse for hvor mange kræfter, de frivillige kan lægge i idrætsforeningens arbejde. Den største svaghed ved dette princip manifesterer sig ved tendensen til, at vigtige principielle beslutninger udskydes, fordi der ikke er tid til at tage hensyn til de grundlæggende overvejelser.

- For lange beslutningsprocesser – især hvis det kommunale skal med ind over

Hvis der er planer om at iværksætte et samarbejde med den lokale kommune, er der stor risiko for, at to forskellige kulturer støder sammen. En offentlig bureaukratisk kultur, der er styret af regler og politiske hensyn, og en civilsamfundskultur, der er præget af lyst, frivillighed og

gensidig tillid. Dette kan resultere i lange beslutningsprocesser – både på grund af helt banale praktiske problemer som vidt forskellige ”arbejdstidspunkter” – men også på grund af to væsensforskellige kulturer, der er præget af henholdsvis en arbejdslogik og en lystlogik.

Muligheder ved DGI træningskultur de fastansattes perspektiv

- Foreninger bliver generelt mere omstillingsparate

Der er en tendens til, at produktudvikling inden for foreningslivet sker via etablering af nye foreninger. Dette vil sige, at nye aktivitetsformer først og fremmest organiseres uden for den traditionelle foreningskultur, hvis primære sigte er at fastholde og vedligeholde idrætsaktiviteter. De nye foreningsdannelser er i øvrigt tæt forbundet med ildsjæle, der står i spidsen for den vision, som foreningen dannes rundt om.

- Tilbud i træningscentre kan differentieres og gøres mange-facetterede

I modsætning til traditionelle idrætsforeninger udbyder træningscentre en mangfoldighed af forskellige motionsformer, hvilket gør det muligt for medlemmet at til- og fravælge. Dette er en afgørende fordel set i sammenhæng med de ændringer i idrætsvaner, som har sat sig igennem inden for de seneste 30–40 år. Foreningen går således fra at være en én-ydelses-leverandør til at være et ’idrættens supermarked’ med individets interesse og valg som det styrende for aktiviteterne. Dertil sker der inden for dette motionsmarked en løbende udvikling af selve aktiviteten via den direkte produktudvikling af nye træningskoncepter og træningsredskaber.

- Fitnessbølgen har langt fra toppet

Set i forhold til de omkringliggende lande har den danske fitness-sektor endnu ikke toppet rent medlemsmæssigt. Dette skyldes først og fremmest en omfattende økonomisk krise i midten starten af 1990’erne, som endnu trækker lange skygger op til nutiden. Ifølge Idans beregninger vil der være et marked for mindst 100.000 nye kunder inden for de kommende fem år. Store dele af denne vækst vil dog finde sted i den kommercielle fitness-sektor, men med den nylancerede samarbejde mellem DIF og DGI vil foreningslivet have bedre mulighed for også at få del af dette markedspotentiale. Dertil vil introduktionen af flere foreningsbaserede træningscentre i sig selv medvirke til, at markedspotentialet øges, da mange idrætsforeninger endnu ligger i geografiske områder, hvor der ikke er markedspotentialer med de nuværende fitnesskoncepter.

- Kommunale samarbejder ift. genoptræning og forebyggelse

Kommunalreformen rummer store potentialer i forhold til formelle samarbejder om sygdomsforebyggende indsatser mellem kommunen og foreningslivet. Dette er dog i direkte konkurrence med de kommercielle fitnesscentre, der i de kommende år ligeledes også vil satse på dette område. Foreningslivets arbejdsvilkår med manglende kvalitetssikring af uddannelsesniveau samt frivillighedens skrøbelighed med hensyn til pligtarbejde er ligeledes

store udfordringer, som kan hindre succesfulde og effektive samarbejdsprojekter. Disse udfordringer vil sandsynligvis stille grundlæggende spørgsmålstejn ved frivillighedsprincippet samt stille den frivillige foreningsidræt over for forpligtende professionaliserede partnerskaber, der ikke uden problemer kan implementeres i en frivillighedskultur.

- Børnefitness a la 'DGI'

Punktet er beskrevet også beskrevet under det politiske perspektiv: DGI børnefitness bliver et nyt, stort satsningsområde for DGI. DGI tager et koncept op, som fordrer stor viden om pædagogiske motivationsprincipper. I den forbindelse vil der være mulighed for at kigge til den kommercielle sektor, der har relativt stor succes med at udvikle forskellige fitnessstilbud til børn. Børnefitness skal endvidere præsenteres og lanceres på en måde, der minimerer risikoen for, at der opstår principiell modtand mod træningsformerne fra DGI's eget bagland, og der bør lægges tydelig vægt på legeaktiviteter for at adskille sig fra en række af de dominerende kommercielle børnekoncepter.

Trusler ved DGI træningskultur fra de fastansattes perspektiv

- Personbåren viden i rådgivergruppen

Viden og erfaring er knyttet til personerne, hvilket gør det relevant at diskutere projektgruppens skrøbelighed for at undgå de tidligere omtalte risici ved, at enkeltpersoner finder andre arbejdsinteresser.

- Lov om ligestilling i fitnessbranchen ift. moms, tilskudsregler og beskatning osv.

Det kan konstateres, at samarbejdet mellem DIF og DGI omkring det fælles initiativ 'Foreningsfitness' øger behovet for politisk stillingtagen i forhold til de principielle diskussioner om omfanget af foreningslivets udbud af idræts- og motionsaktiviteter, der kan være konkurrenceforvridende i forhold til de kommercielle udbydere. På dette politiske plan bør idrætsorganisationerne ikke stræbe efter at lade Konkurrencestyrelsen afgøre spørgsmålet, da denne ikke har præferencer for foreninger over for kommercielle udbydere. Der tegner sig vidt forskellige perspektiver i fremtidens diskussioner. Dels mellem forskellige ministerier, der lægger vægt på forskellige dele af loven, dels i sammenhæng med debatten om ændringer og opdateringer af Folkeoplysningsloven, hvor foreningsbegrebet og medlemsbegrebet bliver relativiseret. Omfanget og indholdet af disse diskussioner bør DGI overveje en ekstra gang. På det lokalpolitiske plan vil både foreninger og kommuner i den virkelige verden næppe opleve problemer med at lave foreningsbaserede fitnesscentre på eller i umiddelbart nærhed af eksisterende idrætsanlæg, hvor foreningslivet i forvejen organiserer idrætsaktiviteterne. Et kriterium for fortsat lokalpolitisk støtte kunne muligvis være, at der i centret foregår foreningsaktiviteter med forpligtende fællesskaber – altså ikke kun træning i maskiner på egen hånd – men også elementer af instruktion/træning samt holdaktiviteter med instruktion. Ved at lægge fitnesscentret ind under en eksisterende gymnastik/motionsafdeling el. lign. vil fitness i denne sammenhæng blot blive betragtet som en ny foreningsaktivitet. I de tilfælde, hvor der ligger et etableret privatejet fitnesscenter i umiddelbar nærhed af et nyt foreningsbaseret

træningscenter, vil en kommune sandsynligvis være mere tilbageholdende med at lukke en ny forening ind i tilskudsvarmen. I praksis kan 'Foreningsfitness' vælge at navigere efter dette geografiske kriterium, når de vælger nye projekter ud. Ved at gå massivt ind i byerne kan foreningsidrætten vinde på den korte bane, men risikerer at tabe principielt på den lange bane.

- Kommercielle centre vinder den politiske dagsorden

Set i sammenhæng med ovenstående skal foreningslivet være bevidste om, at den kommercielle fitness-sektor i langt højere grad end tidligere agerer politisk og arbejder for at skabe politisk opbakning for deres interesser og synspunkter. Et godt eksempel på dette var tidligere sundhedsministers Lars Løkke Rasmussens udmelding i valgkampen om skattefri fitnessordninger som medarbejdergode. Efter valget blev dette i regeringsgrundlaget og de senere politiske udmeldinger i første omgang fremført som en forslag, der alene skulle målrettes den kommercielle fitness-sektor, men kom efter intense politiske diskussioner også til at omfatte idrætsforeninger.

- Kommercielle centre har bedre økonomiske investeringsmuligheder og dermed en større konkurrenceevne

I de kommende år vil satsningen via 'Foreningsfitness' sandsynligvis udgøre et konkurrencedygtigt alternativ til mange kommercielle fitnesscentre. De kommercielle fitnesscentres konstante produktudvikling vil dog gradvist resultere i en stadigt stigende kvalitetsforskel på de kommercielt drevne fitnesscentre og de foreningsbaserede centre. De kommercielle centre vil altid være større end de foreningsdrevne, og de vil dertil have et større aktivitetsudbud. Derfor skal de nyetablerede foreningscentre løbende udvikle sig, hvis de også om fem og ti år skal kunne levere en konkurrencedygtig medlemservice og et formelt og højt fagligt uddannelsesniveau blandt instruktørpersonalet. Samtidig skal de kunne udvikle troværdige eksterne kvalitetssikringsmodeller og indgå i politiske sundhedsdiskussioner.

- Hvis DGI skæres i bevillingen

Tipsmidlerne sikrer DGI's eksistens og organisation og dermed også udviklingsprojektet DGI træningskulturs eksistens.

- Fitness bliver et gratis gode hos firmaer, på vandrehjem, i hoteller osv.

Hvis fitnessstræningen udvikler sig til et gratis gode, vil markedet for foreningslivet (og i øvrigt også den kommercielle fitness-sektor) svinde ind. I fremtiden kan man således forestille sig, at fitnessfaciliteter findes i boligkomplekser og på arbejdspladser med gratis adgang for de ansatte. Inden for disse områder vil der dog stadig være markeder for salg af både konsulenttydelser, træningsudstyr og servicering af brugere. Dertil skal man være opmærksom på markedets evne til at produktdifferentiere sig fra lignende tilbud.

- Hvis kvaliteten ikke er i orden – både uddannelse af instruktører, ledelse og fysisk indretning

Foreningslivets tilbud eksisterer på et marked, hvor langt de fleste har en klar forestilling om kvalitetsniveauet, som de kender fra den kommercielle fitness-sektor. Derfor er afgørende at opretholde et tilfredsstillende fagligt niveau i alle henseender. I denne sammenhæng er det relevant at introducere målemetoder til bestemmelse af medlemmernes tilfredshedsgrad via simple og billige spørgeskemaundersøgelser gennemført på lettilgængelig og enkel software. Denne del er i øvrigt tænkt ind i DGI træningskulturs certificeringsmodel af træningscentre, hvilket er anerkendelsesværdigt og visionært.

Foreningsrepræsentanternes perspektiv v. Trine Kristensen - formand for Ans IF motionscenter, der har etableret et foreningsbaseret træningscenter med støtte fra DGI træningskultur og Morten Mathiasen - tidligere formand for Brande IF Motion, nu medlem af bestyrelsen.

Styrker ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv

- Stor succes, fordi det rammer bredt

Motionsaktiviteter har det i modsætning til store dele af traditionelle holdbaserede idrætsaktiviteter ikke høje krav til udøverens tekniske og motoriske færdigheder, hvilket resulterer i, at aktiviteterne appellerer til en stor gruppe mennesker, der primært søger motionens eksterne output.

- Høj kvalitet i udstyr og personale

Projektet har fra starten haft høje kvalitetskriterier angående foreningernes træningsudstyr og personalets krav. I sammenligning med andre foreningsaktiviteter fremstår de nyetablerede træningscentre som en indbydende facilitet med moderne udstyr samt kvalificerede instruktører og ledere.

- Lokalt samlingssted med plads til de fleste

Foreningernes aktiviteter fungerer som samlende og inkluderende mødested for en række idrætsgrene, der traditionelt ikke har fælles idrætskulturel baggrund, hvilket kan få positive afledte konsekvenser på tværs af idrætsgrene. Dertil appellerer træningsformerne til en stor gruppe tidligere inaktive mennesker, der ikke har fundet foreningslivets idrætsaktiviteter tillokkende. Samlet set kan træningscenteret udvikle sig til nyt samlingssted i lokalområdet.

Svagheder ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv

- Manglende sammenhæng mellem foreningen, regionen og DGI på landsplan

Der mangler koordination og videndeling mellem de forskellige DGI-niveauer på lokalt foreningsplan, amtsplan og landsorganisationsniveau samt mellem de valgte politikere og de ansatte. Typiske problemstillinger i store organisationer er, at hvert niveau sidder med hver deres verdensopfattelse med dertil hørende forestillinger om de udfordringer og problemer, som kræver mest opmærksomhed.

- Afhængighed af frivillige og ildsjæle

De frivillige ressourcer rummer naturlige begrænsninger i form af den tid og de kræfter, som kan afsættes til formålet.

- Vi har ikke vores eget budget, fordi vi er en del af en stor forening.

En række foreninger er ikke, som vi har set det i spørgeskemaundersøgelsens resultater, økonomisk selvstændige, hvilket gør det besværligt at foretage økonomiske dispositioner. Dette er især et problem såfremt paraplyforeningen ikke anerkender det store behov for løbende geninvesteringer i træningsudstyr og maskiner, som eksisterer i et træningscenter.

Trusler ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv

- Manglende rekruttering til bestyrelser

Punktet siger næsten sig selv: Uden frivilligt engagement fra medlemskredsen vil aktiviteterne ikke kunne opretholdes.

- Blive kørt over af de andre foreninger/for store modsætninger mellem en sportskultur og en motionskultur.

I idrætsforeninger, der er præget af en sportslogik, hvor idrættens egenværdi og/eller konkurrenceelementet står i centrum, vil en motionslogiks fokus på idrættens output være en ny og provokerende måde at udøve idræt på, der kan fremkalde instinktiv principiel modstand.

- Et unuanceret udviklingsperspektiv i de store foreninger

Såfremt der ikke kan mobiliseres en lyst og vilje til at se motionsidrætten som et stort udviklingspotentiale blandt idrætsforeningens medlemmer, vil der af naturlige årsager ikke være mulighed for at få del i den stigende andel af dansker, der dyrker motion. Derfor har idrætskulturer med en specialiseret forståelse af idrættens aktiviteter få række konsekvenser for idrætsforeningens evne til at se nye udviklingspotentialer. Spørgsmålet er i princippet, i forlængelse af forrige punkt, om idrætsforeningen er koncentreret om sportslig faglig dygtiggørelse og specialisering, eller om foreningen er gearet til at optage nye idrætsaktiviteter og arbejde på at udbyde en mangfoldighed af forskellige idræts- og motionsaktiviteter.

Muligheder ved DGI træningskultur fra foreningsrepræsentanternes perspektiv

- Motion på recept og kommunalt samarbejde

Punktet er beskrevet i flere sammenhænge ovenfor og relaterer sig til kommunernes nye rolle som sundhedsleverandør til kommunens borgere. I denne sammenhæng kunne det ligeledes tænkes, at der var basis for et samarbejde mellem praksissektoren og den frivillige idræt, såfremt der kunne opbygges en viden om foreningernes mulighed og vilje til at håndtere lægehenviste patienter men en recept på motion.

- Mulighed for firmakoncepter og -aftaler

Der eksisterer et stort potentiale for at henvende sig til lokalområdets firmaer for at indgå virksomhedsaftaler, hvor virksomhedens medarbejdere får mulighed for at træne sammen og til en attraktiv medlemspris.

Evalueringen af DGI træningskultur fra 'opstartsgruppen'

Selve brugerevalueringen af DGI træningskultur blev delt i to spørgeskemaer. Det første skema blev målrettet kontaktpersoner i idrætsforeningerne, som var med til at forme perioden i det første tid. Disse personers samarbejde fik således afgørende indflydelse på etableringsfasen af det foreningsbaserede træningscenter og var bindeleddet mellem den lokale idrætsforening og projektgruppen i DGI træningskultur.²²

Dette første spørgeskemas primære sigte var at evaluere mødet mellem DGI træningskulturs projektgruppe og idrætsforeningernes kontaktpersoner. Mødet blev afdækket ved at spørge ind til de overvejelser, forventninger, holdninger og erfaringer, som 'opstartsgruppen' måtte have efter deres involvering i det lokale projekt.

68 personer ud af ca. 80 kontaktpersoner valgte at besvare hele eller dele af dette spørgeskema, hvilket må anses for værende yderst tilfredsstillende.

Det andet spørgeskema sigtede mod foreningernes nuværende bestyrelser og vil blive afrapporteret efterfølgende.

Opstartsgruppens svarfordeling

For at sikre, at vi ramte de rette personer, der havde været med i opstartsgruppen, var spørgeskemaets første spørgsmål rettet mod at frasortere de personer, der ikke havde haft en central rolle i selve opstartsperioden for det foreningsbaserede træningscenter.

Det første spørgsmål: *Er det korrekt, at du var med i den opstartsgruppe (initiativgruppe/bestyrelse) for en idrætsforening, der har samarbejdet med DGI om oprettelsen af et foreningsbaseret motionscenter?*

Dette kunne 68 respondenter svare bekræftende på, hvilket var den kernegruppe, som evalueringen blev gennemført på baggrund af.

	Total
Base	75
Ja	68 91 %
Nej	7 9 %

De syv personer, der svarede 'nej' til spørgsmålet blev frasorteret og deltog således ikke i evalueringens efterfølgende spørgsmål.

²² Rent tekniske leverede DGI træningskultur en Excel-fil til Idrættens Analyseinstitut (Idan) med opstartsgruppens kontaktoplysninger. Ud fra disse oplysninger blev der udsendt en invitationsmail til ca. 80 mailadresser med opfordring om at deltage i den internetbaserede spørgeskemaundersøgelse.

Repræsenterede foreninger og antal respondenter

Spørgsmål 2 var en kortlægning af de foreninger, som kontaktpersonerne kom fra. Spørgsmålet fungerede primært som en ekstra kontrol af respondenternes foreningsmæssige tilknytning og vil ikke blive brugt til identificering af respondenternes svarafgivelse. I alt 65 respondenter valgte at svare på dette spørgsmål. I evalueringen optræder således med sikkerhed følgende foreninger:

Repræsenterede foreninger	Antal respondenter
Agerskov Ungdomsforening. AUF Fitness	1
Ans Idrætsforening	1
Assens Idrætsforening	1
Aulum Gymnastik forening	5
B1973, Herlev	1
Bukkerup Gymnastikforening	1
Dejbjerglund Efterskole i samarbejde med Stauning/Dejbjerg I & U.	2
Firehøje IF	1
Foreningen Brande Fitness (tidl. Brande styrke- og Fitnesscenter)	1
FREM Skørping	1
Gadstrup motion under Gadstrup Idrætsforening	2
Gørlev Motionscenter	3
Hammelev Sogns Ungdom Forening HSUF	1
Hjørring Helsestudie	4
Idrætsforeningen Skjold Skævinge	1
IF Frem Bjæverskov Motionsafdeling	3
Kværndrup Skytte-Gymnastik & Idrætsforening (Kværndrup trænings - og Kulturcenter)	2
LKB Gistrup	1
Lundby Krat Boldklub	1
Motionsafdelingen IF FREM, Bjæverskov	2
Motionsforum Horsens	2
Motionsklubben aktivitet og samvær	1
Nørre Aaby Motionscenter	2
Orø Gymnastikforening	1
Randers gymnastiske Forening	1
Rødkærsbro Idrætsforening (RIF)	1
Sport 92 Hammerum	1
Stouby Motion	1
Træningscentret i Gørding	2
Tune IF	2
Ulbjerg Gymnastikforening.	1
Ungdoms- og Idrætsforeningen Olympia	2
Vadum idræts forening	1

Vallekilde Hørve Gymnastikforening VHG Motion	3
Vammen Ungdoms- og Idrætsforening	2
Vemb Forenede Sportsklubber	1
VHG Motion Afdeling under Vallekilde-Hørve Gymnastikforening	1
Vigersted Idrætsforening	2
Ærøskøbing Idræts Klub	1
Øsby Idrætsforening	2

Kendskab til DGI træningskultur

I det efterfølgende spørgsmål blev respondenterne spurgt om deres respektive kendskab til DGI's træningskultur.

Spørgsmål 3 lød: *Var du opmærksom på, at DGI havde et tilbud, som rettede sig mod rådgivning og støtte til etablering af et foreningsbaseret motionscenter?*

	Total
Base	65
Ja	53 82 %
Nej	10 15 %
Husker det ikke	2 3 %

Af svarfordelingen får man indtryk af, at langt de fleste af foreningernes kontaktpersoner var opmærksomme på, at DGI havde et tilbud, der rettede sig mod foreninger med ønske om rådgivning og långivning til etablering af et foreningsbaseret træningscenter. Dette tyder på, at det udsendte informationsmateriale blev læst af de rette personer, samt at budskabet om udviklingsprojektet kom ud på de tidligere omtalte stormøder gennemført af DGI træningskulturs projektgruppe.

Idéens udspring

Hvis man sammenholder ovenstående svar med den nedenstående tabel, får man indtryk af, at den oprindelige idé om etablering af et foreningsbaseret træningscenter i langt de fleste tilfælde havde et lokalt udspring, hvor enten foreningsmedlemmer eller kontaktpersonen selv var fanebærer og tovholder for ideens fremkomst og gennemførelse. DGI's centrale bidrag har således været at sætte skub i en proces, der ellers ville have været flere år undervejs.

Spørgsmål 4: *Hvem fik i første omgang ideen til at lave et foreningsbaseret motionscenter?*

	Total
Base	59
Det var en ide, som opstod blandt idrætsforeningens medlemmer	21 36 %
Det var først og fremmest min ide	12 20 %
Det var først og fremmest DGI's ide	4 7 %
Der eksisterede allerede et foreningsbaseret motionscenter	4 7 %
andet:	18 31 %

Blandt de respondenter, der angiver 'andet' som deres svar, peger 10 respondenter på, at idéen er opstået i foreningen eller hos respondenterne selv. Se evt. bilag 2 med komplet oversigt over respondenternes svar under 'andet' (Bilag 2 – Idé til træningscenter).

I samme bilag er det endvidere interessant at se de seks tilkendegivelser, der angiver nyopførelse eller udvidelse af en hal/facilitet som årsag til træningscenterets realisering. Som gennemgangen af de formelle hensigter med projektet viste, var dette netop ønskeligt, og det står klart, at udviklingen af helt nye foreningsaktiviteter ofte går hånd i hånd med facilitetsudvidelser, da disse rummer mulighed for iværksættelse af nye aktiviteter i tidssvarende rammer.

DGI's betydning for foreningsdannelsen

Det efterfølgende spørgsmål rettede sig mod kontaktpersonernes egen vurdering af DGIs betydning for foreningsdannelsens eksistens og facilitetens realisering.

Spørgsmål 5 lød: *Var motionscenteret blevet til noget, såfremt DGI ikke havde valgt at yde støtte og rådgivning?*

	Total
Base	57
Ja - helt sikkert	11 19 %
Ja - højst sandsynligt	12 21 %
Nej - højst sandsynligt ikke	28 49 %
Nej - helt sikkert ikke	2

	4 %
Der eksisterede allerede et foreningsbaseret motionscenter	4 7 %

Svarenes fordeling dækker over vidt forskellige vurderinger fra respondenterne. Lidt over halvdelen, 53 procent, vurderer, at DGI træningskultur har spillet en afgørende rolle for selve træningscentrets tilblivelse, mens 40 procent vurderer, at centeret ville være blevet realiseret uden DGI's økonomiske støtte og rådgivning i processen. Dette indikerer, at DGI træningskultur i en lang række konkrete projekter har været en helt afgørende faktor og inspirationskilde for den lokale forening.

Kategorisering af foreningernes overvejelser forud for etablering

I det efterfølgende spørgsmål blev respondenterne bedt om at uddybe de overvejelser, som de sad med i forbindelse med deres overvejelser om at etablere et foreningsbaseret træningscenter.

Spørgsmål 6 lød:

Beskriv med dine egne ord de forventninger, forestillinger og håb, som du havde i forbindelse med et foreningsbaseret motionscenter. Centrale emner i din beskrivelse kan for eksempel berøre følgende:

*Havde du tanker om, hvilke befolkningsgrupper motionscenteret rettede sig mod?
Havde du tanker om, hvordan motionscenteret skulle finansieres?
Havde du tanker om, hvordan motionscenteret skulle drives?*

Du er selvfølgelig velkommen til at komme ind på andre temaer i din beskrivelse.

Du har maksimalt 300 anslag til din rådighed.

I bilag 3 findes en samlet oversigt over samtlige bemærkninger fra respondenterne (se evt. bilag 3 – Forventninger og forestillinger).

I nedenstående tabel er der i oversigtsform en kategorisering af de begrundelser, der går igen i respondenternes frie og selvvalgte beskrivelse af de forventninger, forestillinger og håb, som de hver især havde været igennem i forbindelse med den indledende fase omkring etableringen af foreningsbaseret træningscenter.

Kategorisering	Beskrivelse	Antal gang nævnt i svarene
Nye målgrupper	Kategorien henviser til svar, der indeholder klare overvejelser om aktivering af nye målgrupper som et af træningscenterets afgørende visioner.	4 ¹

Økonomisk muligt	Kategorien henviser til svar, der siger noget om den økonomiske ramme for træningscenterets realisering via forskellige økonomiske modeller og budgetter.	22
Frivillighed og forening som princip	Kategorien henviser til svar, der indeholder foreningsorganisering og frivilligt arbejde som afgørende principper for træningscenterets daglige organisering, drift og ledelse.	21
For foreningsmedlemmer	Kategorien henviser til svar, der nævner, at nuværende foreningsmedlemmer i eksisterende idrætsforeninger er en vigtig målgruppe for det nye træningscenter.	12
Lokalt og socialt mødested	Kategorien henviser til træningscenteret som et socialt mødested for lokalbefolkningen.	8
Sundhedsprojekt	Kategorien henviser til etableringen af træningscenteret ud fra formelle og offentlige sundhedsprojekter samt træningens sundhedsmæssige effekter.	5
Ubemandet	Kategorien henviser til begrundelsen for et fleksibelt træningscenter, der ikke er bemanded, og hvor medlemmerne har adgang via magnetkort eller lignende.	5
Lavt kontingent	Kategorien henviser til svar, der lægger vægt på, at medlemskontingentet kun skal betale et beløb svarende til det, som gør aktiviteten mulig.	3

Det er vigtigt at betone det element af intuition og instinktiv fornemmelse, som ovenstående svar rummer. Der er sandsynligvis tale om de mest umiddelbare og dominerende overvejelser, som respondenterne kunne komme i tanke om i direkte forlængelse af det stillede spørgsmål.

Som den mest markante angivne begrundelse er selve træningscenterets potentiale for at kunne tiltrække ny målgrupper. Dette beskrives i flere af svarafgivelserne som en målgruppe, der ikke dyrker traditionel idræt/sport i foreningsregi, hvorfor disse må anses for at være oplagte nye medlemmer. Dette vidner i sig selv om en nyorientering af idrætsforeningerne mod nye medlemsgrupper.

Dertil kommer respondenterne svar, der retter sig mod en lang række økonomiske overvejelser. Svarene rummer forskellige økonomiske modeller for de finansielle forhold, der forudsættes før en realisering af træningscenteret kan komme på tale. Især overvejelser angående foreningens daglige økonomiske drift synes at optage respondenterne, men fælles for deres svar er, at foreningsøkonomien beskrives som en blanding af kontingenter, DGI-lån, private lån, sponsorindtægter samt økonomiske bidrag fra en eventuel flerstrengt hovedforening.

På en tredjeplads finder vi en lang række forskellige overvejelser om foreningen som organisationsform. Foreningsorganiseringen optræder i respondenternes svar og overvejelser som en organisationsform, hvor frivilligheden beskrives som et princip, der ikke kan fraviges, hvilket stemmer fint overens med DGI træningskulturs visioner og krav.

Lokale behovsundersøgelser forud for etablering

I forbindelse med forarbejdet til etablering af de foreningsbaserede træningscentre ville det være interessant at vide noget om, hvorvidt foreningerne havde undersøgt behovet og ønskerne til træningscenteret i lokalsamfundet.

Der er mindst tre vigtige elementer, som skal fremhæves i forbindelse med de lokale undersøgelser, da de vidner om den vigtige afklaringsproces, som respondenterne skal igennem, før den formelle beslutning om etablering af et foreningsbaseret træningscenter bliver taget:

- 1) Initiativtagerne bliver via en spørgeskemaundersøgelse tvunget til at tænke etableringen af et foreningsbaseret motionscenter grundigt igennem. Dette sker konkret ved at udforme en undersøgelse, der måler lokalsamfundets behov og ønsker til træningscenteret.
- 2) Initiativtagerne bliver tvunget til at forholde sig til lokalsamfundets svar og reelle efterspørgsel og vil nemmere kunne agere strategisk i planlægningsprocessen ved eventuel uoverensstemmelse mellem de indsamlede og forventede svar.
- 3) Initiativtagerne får via undersøgelsen en klar fornemmelse af realismen i ideen og kan derved undgå de mest basale misforståelser ved at rette ind efter de indsamlede ønsker.

Respondenterne blev spurgt vi om følgende:

Spørgsmål 7: Blev der i forbindelse med projektet lavet en undersøgelse af lokalbefolkningens ønsker til et kommende motionscenter?

	Total
Base	60
Ja	15 25 %
Nej	39 65 %
Ved ikke	6 10 %

Svarene viser, at langt hovedparten af foreningerne ikke undersøgte lokalbefolkningens ønsker til et motionscenter via en eller anden form for formaliseret undersøgelse. Dette er ikke ensbetydende med, at træningscenteret blev dannet uden viden eller konkret oplevelse af en efterspørgsel, men svarenes fordeling viser, at der på dette område med fordel kan ydes en rådgivningsindsats i samtlige af de fremtidige projekter på et tidligt tidspunkt i projektforsløbet. Især foreninger, som kobles på en lille rådgivningspakke, kunne have brug for denne rådgivning til gennemførelse af en lokal undersøgelse.

En undersøgelse af lokalbefolkningens ønsker kræver ikke nødvendigvis enorme økonomiske og menneskelige ressourcer. Det er der flere gode eksempler på i DGI træningskulturs historie.

Dertil vil en behovsanalyse af lokalsamfundet kunne afdække en række ønsker til træningsudbuddet, således at træningscenteret ikke senere ser sig nødsaget til at rette ind for at kunne imødekomme medlemmernes og lokalsamfundets konkrete efterspørgsel.

Beskrivelse af lokale undersøgelser

De 15 respondenter, der svarede ja til at have gennemført en form for undersøgelse af det lokale behov, blev efterfølgende bedt om at beskrive, hvorledes undersøgelsen blev foranstaltet og hvad den viste. Respondenterne havde følgende svar:

Spørgsmål 8: Kan du beskrive, hvordan denne undersøgelse blev lavet, hvem der svarede på den, og hvad den viste?

- Der blev lavet og uddelt et spørgeskema til hele lokalbefolkningen, hvor folk kunne afkrydse, hvad de ønskede af aktiviteter i vores nye idrætshal. Ca. 25 procent svarede. Undersøgelsen viste at ca. 75 personer ønskede et motionscenter.
- Vi lavede selv undersøgelsen. Uddelte spørgeskemaer i lokalområdet. Fik ca. 350 svar fra alle mellem 15 og 75 år. Den viste, at der var interesse og behov for et træningscenter.
- Vi kontaktede alle kommende brugere gennem foreninger, institutioner, skoler, dagplejemødre, ungdomsklub, AOF, LOF med et spørgeskema om, hvad de kunne tænke sig at centret skulle indeholde. Men vi fik ikke så mange svar tilbage, men nu var budskabet om centrets tilblivelse blevet udbredt.
- Spørgeskema med ca. 30 punkter udsendt til foreningens medlemmer. Ca. 85 positive besvarelser modtaget. Ca. 100 årsmedlemmer nødvendige for at få balance i budget.
- Der har været afholdt en række møder for lokalbefolkningen mht. at informere om muligheder og afstemme forventninger.
- Der blev afholdt borgermøde, møder med de allerede eksisterende foreninger, møde med halbestyrelsen og lokalpolitikere, rundsendt spørgeskema til institutioner og bosteder i lokalområdet.
- Vi lavede en forhåndstilmelding - med et depositum, så vi var sikre på, at de tilmeldte havde et reelt ønske om at være med.
- Der blev lavet en brugerundersøgelse. Alle husstande fik udleveret et spørgeskema. Næsten alle svarede og resultatet viste, at der var et ønske om at få etableret et motionscenter.
- Først var vi en lille gruppe på fire, der startede det hele. Vi lavede en underskriftindsamling ved Brugsen, hvor folk kunne skrive sig på, hvis de ville have et motionscenter, og hvor tit de ville bruge det. Vi stod der to weekender i træk. Desuden kunne folk putte deres besvarelse i en postkasse i tre uger.
- 45 forhåndstilmeldinger (adgangsbrik à 75,-kr.) på 950 husstandsomdelte "flyers". 75 nytegnede OK benzinkort (indtægt 10.000,- kr.) Afholdt bankospil (indtægt 10.000,- kr.)
- Foldere ved en stor lokal byfest blev uddelt, og man bad om tilkendegivelser, og den viste stor interesse. Samtidig et par måneder efter blev der afholdt et borgermøde med stort fremmøde og en enorm positiv opbakning.
- På en idrætsdag, der desværre ikke var velbesøgt, svarede 31 – og 30 sagde "ja". Men vi vidste behovet var der, da flere går i Borup motionscenter, og folk ikke gider starte bilen og køre helt til Ringsted, når de først er kommet hjem efter lang transport til og fra arbejdsplads.
- Vi bad 260 om at melde sig til og indbetale 100 kr. på forhånd.
- Der blev husstandsomdelt et spørgeskema til ca. 400 huse. 40 procent besvarelse. ca. 70 gav et forhåndstilsagn/interesse for et motionscenter.

Det er tydeligt at se, at respondenterne svar både vidner om den store vilje og lyst til at få etableret træningscenteret samt en vis kreativitet i udbredelsen af kendskabet til det kommende træningscenter.

Dertil er det interessant at se en række foreninger konkretisere deres behovsanalyse via forhåndstilmeldinger og depositumsbetalinger. Denne fremgangsmåde sætter lokalsamfundets borgere og kommende medlemmer over for en konkret stillingtagen til deres behov via en forpligtende tilmelding og en kontant betaling. Derved skelnes der for alvor mellem de borgere, der er reelt interesserede, og de, der lader det blive ved tanken.

Vidensniveau og -behov før etablering

Næste spørgsmål rettede sig mod kontaktpersonernes oplevede behov for viden i forhold til iværksættelse og etablering af et foreningsbaseret træningscenter. Således blev respondenterne spurgt om, på hvilke områder de oplevede et behov for at få mere viden end den de havde i forvejen.

Spørgsmål 9: *Inden for hvilke områder manglede du konkret viden om etablering af et foreningsbaseret motionscenter? Markér op til otte af nedenstående kategorier.*

	Total
Base	56
Selve driften af et motionscenter	38 68 %
Uddannelsen af instruktører og ledere	37 66 %
Køb og leje af udstyr til motionscenteret	35 63 %
Hvilke aktiviteter motionscenteret skulle rumme	33 59 %
Medlemsadministration	32 57 %
Prisniveau for et medlemskab	26 46 %
Centerets størrelse	23 41 %
Andet:	12 21 %

Respondenternes svar vidner om et massivt behov for viden om de helt elementære og basale forhold vedrørende etablering af et træningscenter. Således opnår de fem øverste svarkategorier tilslutning fra over halvdelen af respondenterne. Men ingen af svarkategorierne synes irrelevante

for DGI's rådgivning af foreningerne. I bilag 4 kan de samlede svarafgivelser for kategorien 'andet' læses (se evt. bilag 4 – andre svar). Disse svar dækker over et vidt spektrum af andre emne, men fire respondenter kommer konkret ind på økonomien og den daglige drift som et område, de ønskede mere viden om.

Samlet set betyder dette, at DGI træningskulturs rådgivere også i fremtiden står over for en helt afgørende opgave i deres konsulentrolle som primær rådgiver på hvert enkelt projekt. For det første er emnerne vidt forskellige og befinder sig på vidt forskellige vidensniveauer, for det andet er mængden af informationer stor og af forskellig karakter, og for det tredje er foreningerne forskellige med hver deres behov, visioner og ønsker. Det er naturligt, at dette behov for viden på vidt forskellige niveauer ikke kan håndteres på én gang i rådgivningsprocessen, hvorfor der skal en stram styring til, hvor der med fordel kan arbejdes med formelle faseinddelinger og etapeløsninger på rådgivningsindsatsen, således at den rette information og viden gives videre på det rette tidspunkt.

En effektiv rådgivning må forudsættes at være et stående tilbud til de foreninger, der er med i udviklingsprojektet. Foreninger skal ved oplevet behov for viden om specifikke forhold kontakte DGI for derefter at kunne få klare svar. Det må samtidig være afgørende for DGI træningskultur, at projektgruppen er opmærksomme på løbende at få diskuteret og beskrevet nye områder, som efterspørges af foreningerne. Dette bør være en fortløbende opgave for projektgruppen og kan med fordel indgå i det skriftlige materiale og den tilknyttede håndbog, som foreningerne får stillet til rådighed ved projektdeltagelsen. Derved vil ny viden blive opsamlet og nedskrevet og anvendt fremadrettet i de kommende foreningsprojekter.

Oplevet kvalitet af DGI's rådgivning

I næste spørgsmål blev respondenterne bedt om at vurdere, om de via DGI's rådgivning fik svar på de spørgsmål, de havde i forbindelse med deres respektive foreningsprojekt.

Spørgsmål 10: *Oplevede du, at DGI's rådgivning gav svar på alle de spørgsmål, du havde i forbindelse med etablering af motionscenteret?*

	Total
Base	55
Ja	39 71 %
I begrænset omfang	14 25 %
Nej	2 4 %

Svarene viser, at det store flertal af respondenter fik svar på de spørgsmål, som de havde behov for, hvilket må anses for værende et meget tilfredsstillende resultat for DGI's rådgivergruppe.

Med hensyn til de resterende 14 respondenter, der svarer 'i begrænset omfang' samt de to respondenter, der svarer nej til spørgsmålet, kan den nævnte kontinuerlige opdatering af det skriftlige materiale muligvis i fremtiden medvirke til en endnu højere andel af tilfredse foreningsrepræsentanter.

Angående graden af respondenternes oplevelse af DGI træningskultur som en organisation, der gav konkret og anvendelige svar i forbindelse med foreningsrepræsentanternes spørgsmål, svarede respondenterne følgende:

Spørgsmål 11: *Oplevede du, at DGI var nem at komme i kontakt med og gav hurtige og forståelige svar i forbindelse med sin rådgivning?*

	Total
Base	56
Ja - uden undtagelser	38 68 %
Generelt ja - dog med undtagelser	12 21 %
Nej	3 5 %
Husker det ikke	3 5 %

Igen ses et stort flertal af jasigere på 38 respondenter, svarende til 68 procent. 12 respondenter siger 'generelt ja – dog med undtagelser'. Kun tre respondenter svarer nej. Der er således sandsynligvis en række tekniske og praktiske forhold vedrørende tilgængeligheden, som DGI træningskultur kan stramme op på; men det er urealistisk at forestille sig en svarfordeling, hvor alle svarer 'ja – uden undtagelser'.

I det følgende spørgsmål blev respondenterne spurgt direkte ind til, om de oplevede DGI's træningskulturs rådgivning på specifikke områder som mangelfulde. Følgende svarfordeling viste sig:

Spørgsmål 12: *Er der specifikke områder af DGI's rådgivning, som du har oplevet som mangelfulde?*

	Total
Base	56
Nej	33 59 %
Ja	16 29 %

Ved ikke	7 13 %
----------	-----------

Her er der igen et flertal på 33 respondenter, svarende til 59 procent, der svarer nej, hvilket må karakteriseres som tilfredsstillende.

De 16 respondenter svarende til 29 procent, der svarede ja til spørgsmålet, blev efterfølgende bedt om at uddybe, inden for hvilke områder de manglede rådgivning. De samlede svar findes i bilag 5 (se bilag 5 – mangelfuld rådgivning), men følgende sammenskrevne emner bør fremhæves her, som emneområder, hvor DGI træningskultur med fordel kan yde en bedre og mere målrettet rådgivning over for de lokale foreninger:

- Drift af centret - herunder vejledning om lokaletilskudsregler, kontingentopkrævning og administrative værktøjer til kassereren.
- Kvalitetssikring i indkøb af træningsmaskiner.
- Selve den praktiske tilrettelæggelse af instruktøruddannelsen.
- Samarbejdet med andre foreninger – herunder hovedforeningen.

Dertil rummer bilaget et par uheldige episoder omkring praktisk opfølgning på et projekt samt et par uheldige erfaringer vedrørende uddannelse af instruktører, som DGI træningskultur bør kunne råde bod på.

Rentefrie lån

Næste spørgsmål spurgte ind til respondenternes viden om mulighederne for at optage det rentefrie lån i forbindelse med etableringen af træningscenteret.

Spørgsmål 13: *Blev du gjort opmærksom på mulighederne for at optage rentefrit lån hos DGI i forbindelse med projektet?*

	Total
Base	56
Ja	51 91 %
Nej	4 7 %
Ved ikke	1 2 %

Ikke overraskende angiver det store flertal, at de kendte til lånemuligheden, men det kan alligevel vække undren, at fire respondenter angiver, at de ikke blev gjort opmærksom på et så væsentligt element i projektet. Dette kan eventuelt skyldes, at disse respondenter ikke var ansvarlige for denne del af foreningens opgaver.

Lånemulighedens betydning for foreningsetableringen blev efterfølgende vurderet via de respondenter, der svarede ja til ovenstående spørgsmål via følgende spørgsmål:

Spørgsmål 14: *Var denne lånemulighed afgørende for jeres muligheder for at realisere projektet om et foreningsbaseret motionscenter?*

	Total
Base	51
Ja - den var helt afgørende	25 49 %
Det var en god hjælp, men ikke altdagørende	21 41 %
Nej - den var ikke afgørende	5 10 %

Næsten halvdelen af respondenterne vurderer, at denne lånemulighed var afgørende for foreningens mulighed for at etablere et foreningsbaseret træningscenter. Kun fem respondenter angiver, at lånet ikke var afgørende for tilblivelsen af centeret, hvilket skyldes at to af foreningerne i undersøgelsen allerede var etableret ved DGI træningskulturs opstart.

Samlet respondentbedømmelse af DGI træningskultur

I de to følgende spørgsmål blev respondenterne fra kontaktgruppen bedt om at komme med dels en samlet bedømmelse af den samlede indsats fra DGI træningskulturs side.

Spørgsmål 15: *Hvis du skal bedømme den samlede støtte- og rådgivningsindsats fra DGI's side, i hvilken grad har dette så været tilfredsstillende?*

	Total
Base	56
Generelt meget tilfredsstillende	25 45 %
Generelt tilfredsstillende	27 48 %
Neutral - ved ikke	4 7 %
Generelt utilfredsstillende	0 0 %
Generelt meget utilfredsstillende	0 0 %

52 af de 56 respondenter, svarende til 93 procent, vurderer, at den samlede indsats har været enten været 'meget tilfredsstillende' eller 'tilfredsstillende', hvilket må karakteriseres som et yderst tilfredsstillende resultat for DGI træningskulturs projektgruppe.

Kvalitativ respondentbedømmelse af DGI træningskultur

I det afsluttende frie spørgsmål fik respondenterne frie muligheder for at komme med deres egen bedømmelse af DGI træningskultur som samlet pakke. Ud over det rent sproglige og korrekturmæssige er svarene ikke redigeret i nedenstående fremstilling.

Som det fremgår, har langt de fleste rosede ord over for DGI træningskulturs forskellige dele – både konceptet, lånemuligheden, den praktiske rådgivning samt kursus- og uddannelsesstilbud for instruktører og ledere. Der er kun enkelte kritiske kommentarer imellem:

Spørgsmål 16: Hvordan mener du samlet set, at DGI har bidraget til projektets tilblivelse? Besvar spørgsmålet med dine egne ord. Du har op til 300 anslag til din besvarelse.

- DGI's opbakning var med til at gøre det muligt, men det var formodentlig også sket uden deres støtte, men vi kom på 'rette spor' fra starten.
- Med gode råd og vejledning fra de tilknyttede konsulenter.
- Jeg mener, at DGI har bidraget til fulde med alt der har været relevant for os. Har kun ros og lovord tilovers for DGI og særligt over for de konsulenter, vi har haft kontakt med.
- Uddannelse af instruktører og gennemgang af maskiner i opstartsfasen via Morten Zacho samt konsulentbistand, hvis der var spørgsmål.
- Jeg er imponeret over, hvilken gejst de har givet os, samtidig med råd og vejledning. Ingen spørgsmål var for dumme. Samtidig havde de en evne til at lytte til vores ideer, og der var ikke kun én løsning. DGI hjalp med at danne vores motionscenter, som ikke skulle ligne de andres, men blev tilpasset vores behov.
- Med rentefrit lån, indretning af lokale, valg af maskiner, etablering af instruktørkurser.
- DGI har bidraget med en specifik viden om, hvordan man etablerer og driver et motionscenter, som det ville have krævet en enorm indsats at indhente på anden vis. Det rentefrie lån er et vigtigt element i at finansiere opstarten for en forening, som ikke råder over midler i den størrelsesorden.
- Virkelig et godt 'spark' i den rigtige retning. God motivation og sikker information (Anders Kragh Jespersen).
- Vi kan vende dette spørgsmål og spørge DGI, hvad de synes om VHG. Jeg vil tro, de vil klappe i deres hænder, da vi er en forening, der spiller på alle strenge, og vi videregiver vores ideer til DGI. DGI har været utrolig positive i alle henseender, og de har været/er gode til at lytte.
- DGI har helt afgjort været årsagen til, at vores center er blevet til noget.
- Vi plejer at sige, at det rentefrie lån var vigtigt for motionscenteret. Men det vigtigste var den rådgivning vi fik fra DGI. Den var superprofessionel og gav os uvidende ildsjæle mod til at gå i gang med et så stort og dyrt projekt. Det var en kæmpe hjælp og støtte.

- Jeg syntes, at det var en god støtte, men det synes den resterende del af bestyrelsen ikke, måske pga. deres noget ældre alder.
- DGI har ydet en uundværlig rådgivning, som vi ikke kunnet have klaret os uden. Vi har oplevet et stort engagement og stor imødekommenhed. Den viden om opstart, drift og organisering, som DGI har erfaring med, giver en sikkerhed for, at vi får succes med motionscentret.
- DGI kom lidt sent ind i billedet, da vi selv havde brugt masser af tid til planlægning. Da de så meldte sig, har de været en utrolig god samarbejdspartner, der altid har tid til at hjælpe, og vi kan også altid henvende os til dem. De er gode til at lytte og give igen. Et godt samarbejde.
- Vi er hele vejen igennem blevet støttet og bakket op af DGI's folk i DGI træningskultur. Vi har arbejdet på sagen i mere end et år og har stadig ikke en kommunegaranti. DGI's indsats har været meget værdifuld for os.
- DGI har bidraget med megen viden, så vi er betydeligt bedre rustet til at fastholde kvalitet og grundighed. Super med personerne udefra i de interne diskussioner om, hvordan vi lige gør.
- Som et stort aktiv.
- DGI kom med godt tilbud til instruktøruddannelse samt mulighed for at se andre centre. DGI hjalp også lidt i forbindelse med ansøgning om lån. God rådgivning, når der var behov for det undervejs.
- Projektet med at opstarte et motionscenter var sat i gang, inden DGI kom ind i billedet. Efterfølgende bidrog DGI ud fra de behov foreningen havde.
- Selve ideen om et trænings- og kulturcenter har været særdeles inspirerende.
- Det samlede forløb har jeg oplevet som tilfredsstillende, og der er ingen tvivl om, at DGI's støtte har været afgørende for projektets gennemførelse.
- 50 procents deltagelse i projektet.
- DGI i forhold til vores opstart var det Ruben Lundtoft og Charlotte Agergaard. Og de har været en KANON hjælp i VHG Motions opstart. De har været rådgivende og vejledende - uden at være styrende.
- DGI har været meget dygtige til at rådgive os i vores situation, og det har vist sig, at de langt hen af vejen havde ret i det, de fortalte. Vi har været meget tilfredse med DGI.
- Ved det ikke helt - vi havde et center i forvejen.
- Rigtig god støtte og vejledning.
- DGI har indtil videre bidraget i det omfang, det indtil videre har været muligt.
- DGI var med til at sætte prikken over i'et. Vi brugte især DGI til at finjustere vores valg. De var gode til at stille de rette spørgsmål på en god måde - således man selv finder de nødvendige svar.
- DGI har haft uddannelse osv. De har været rare at have i baghånden, når vi ikke lige selv har haft en løsning. Vi har nok været proaktive og kun brugt DGI, når der virkelig har været brug for det.
- Jeg er helt sikker på, at projektet ikke var blevet til noget, uden det tilskud og rådgivning vi fik fra DGI.
- Især på træneruddannelserne har DGI været suveræne. De to rådgivere kunne godt have været bedre, da de havde lidt svært ved at komme ned på vores niveau. Det er for let at komme med de store visioner, når vi følte os trætte.

- De prøvede at sætte det i gang.
- DGI lånefond i Vingsted godkendte vort projekt og gav os rentefrit lån på 270.000 kr. DGI Vestsjælland anbefalede os som forening og har kautioneret for lånet. DGI-rådgiverne har på inspirerende og igangsættende måde ydet ekspertbistand i projektforsløbet lige fra ide til færdigt produkt.
- Råd og vejledning samt sparring. Sammenligning med andre centre. Hvor meget udstyr man skal starte med.
- DGI har gjort et godt stykke forarbejde. Ligeledes har de holdt os til ilden gennem den stadig kørende opstartsproces. Vi vil helt sikkert blive med at trække på DGI's eksperter på vores område.
- Den del af projektet, som jeg deltog i, var udmærket.
- Vi har endnu ikke fået bygget vort træningscenter, men det er min opfattelse, at DGI er ok med råd og dåd.
- Fra første tanke til indvielsen er gået to år. DGI kom ind i billedet efter det første år. DGI's rådgivning og økonomiske støtte har givet mig tryghed og kræfter til at fortsætte arbejdet, så jeg/vi har ikke følt os alene og fortabt, og vi har altid kunnet kontakte vores rådgivere og få hurtigt svar på vores spørgsmål.
- God ligeværdig sparringspartner.
- DGI har kontor i det samme hus.
- DGI har været en god sparringspartner, som vi har kunnet diskutere muligheder med. De har ikke altid haft færdige svar, men har alligevel bidraget med holdninger til tingene. Det har været rart også at kunne trække på en konsulent som udefrakommende ordstyrer af et møde. Økonomisk havde det nok også være svært alene.
- DGI gav den nødvendige rådgivning og formidlede kontakt til andre foreninger med motionscentre og foreninger, der var i samme båd.
- DGI's hjælp har været afgørende for projektet. Vi fik kommunen overtalt til at give os kommunekredit på 350.000 kr. Hvor vi ellers skulle have fundet de resterende 300.000 kr., ved jeg ikke.
- Inspiration, konkret rådgivning og økonomisk støtte.
- Vi har været meget tilfredse med omfanget af rådgivning. Vi har jo selv været med til at definere de områder, vi manglede hjælp til.
- DGI har samlet set været uundværlig sparringspartner i opstartsperioden. Jeg havde dog kun selv en rolle i opstarten og trak mig tilbage, da foreningen skulle konstituere sig selv. I opstartsperioden havde vi stor nytte af at lytte til andres erfaringer med etablering af centre.
- Generelt var den meget god.
- En god økonomisk støtte - info om uddannelse - men manglede det, der lå ud over et almindeligt træningscenter – f.eks. holdundervisning.
- Det er hele den samlede pakke, der var i forbindelse med lånet, der gjorde, at vi startede projektet.
- Det var OK.
- Jeg tror, at rådgivningen har gjort det meget nemmere for os at komme over det punkt, vi var nået til, hvor vi ligesom ikke rigtigt kunne komme videre. Men omvendt mener jeg også, at vi havde haft anlægget i dag uden rådgivningen. Men det havde måske givet et par knubs undervejs.

- Det var et svært spørgsmål. De var meget famlende i starten, møder i Middelfart, som var særdeles dårlige. DGI konsulenter bør komme ud til foreningerne og tilpasses sig de enkeltes behov for støtte.
- God bistand i opstartsfasen. Tilrettelæggelsen af kurset i forbindelse med instruktøruddannelsen kunne være med en bedre planlægning. En langtidsplanlægning var svær at få aftalt med DGI. Den interne kommunikation mellem DGI og DGI's kursusinstruktører var ikke optimal. Vi fik først kursusmaterialet på dag 1 på kurset.
- Vi havde selv været ude at se på flere centre og havde en idé om, hvordan vi ville gribe det an, men det var en stor hjælp at have konsulenten til at sætte ord og tanker i system og få dannet de arbejdsgrupper, som fik instruktørerne og bestyrelse klædt godt på til opgaven.
- DGI var med til, at vi fik sat system i alle vores tanker og dermed hurtigere fik centeret op og stå. Vi har selvfølgelig lyttet os til, hvordan man har gjort i andre DGI-centre og brugt de ting, som vi syntes passede ind i vores model. Vi er rigtig glade for det samarbejde, vi har med DGI nu.
- Da jeg/vi fandt ud af, hvilken erfaring de havde, så vi helt klart, at det ville være rigtig af os at vælge DGI-projektet, netop fordi vi hele tiden havde nær kontakt til vores to rådgivere. Den økonomiske del gav helt klart sikkerhed og tryghed. Når vi havde spørgsmål, var de hele tiden meget hjælpsomme.

Respondenternes frivillige engagement

For at undersøge om respondenternes engagement stadig var intakt blev de efterfølgende spurgt, om de stadig var medlem af den forening, som de var med til at etablere.

Spørgsmål 17: *Er du stadig medlem af den samme forening, som du var kontaktperson for i forbindelse med etableringen af det foreningsbaserede motionscenter?*

	Total
Base	56
Ja	52 93 %
Nej	4 7 %

Som det fremgår af tabellen, er det et overvældende flertal af respondenterne, der stadig er medlem af foreningen. Der er således noget, der tyder på, at der hos de 52 respondenter samtidig kunne findes et frivilligt engagement, hvilket næste spørgsmål koncentrerede sig om:

Spørgsmål 18: *Er du stadigvæk frivillig i foreningen?*

	Total
Base	52
Ja - som medlem af en bestyrelse	37 71 %

Ja - som medlem af et arbejds- eller underudvalg	4 8 %
Ja - som frivillig instruktør/træner	7 13 %
Ja - men kun i tidsbegrænsede projekter	2 4 %
Nej - jeg er udelukkende almindeligt medlem af foreningen	2 4 %

Det store flertal af respondenterne er således stadig frivilligt engagerede i foreningen – kun fire respondenter svarer 'nej'. De fleste som bestyrelsesmedlem, men også mange som instruktør/træner eller som medlem af et underudvalg. Svarene vidner om et stort engagement.

Konkurrencesituationen og omverdenens reaktioner forud for etablering

I de afsluttende spørgsmål blev der spurgt ind til respondenternes oplevelser af den konkurrencesituation, som den foreningsbaserede træningscenter blev placeret i samt de reaktioner, som respondenterne oplevede i forbindelse med etableringen af træningscenteret.

Spørgsmål 19: *Ligger der i umiddelbar nærhed (15 km afstand eller 10 minutters transporttid) af det foreningsbaserede motionscenter et privatejet og kommercielt drevet motionscenter?*

	Total
Base	55
Ja	50 91 %
Nej	5 9 %
Ved ikke	0 0 %

Svarene vidner om, at de fleste træningscentre ligger i et marked, hvor der i forvejen var en udbyder. Således bliver foreningen nødsaget til løbende at forholde sig til konkurrencesituationen med overvejelser om prisniveau, kvalitetsniveau, aktivitetsudbud, medlemsvilkår, indkøb af nyt træningsudstyr osv.

Det næste spørgsmål målte på, om respondenterne havde oplevet negative reaktioner på (planerne om) etablering af et foreningsbaseret træningscenter:

Spørgsmål 20: *Oplevede du, at der var nogle, som gav udtryk for skeptiske/kritiske holdninger i forbindelse med etableringen af det foreningsbaserede motionscenter? Dette kunne f.eks. være medlemmer af din egen forening, en anden forening, kommunen eller et privatejet fitnesscenter)*

	Total
Base	56
Ja	29 52 %
Nej	26 46 %
Ved ikke	1 2 %

Over halvdelen af respondenterne tilkendegiver således, at der har været fremsat kritik eller skeptiske synspunkter i forbindelse med etablering af det foreningsbaserede træningscenters. Respondenterne blev efterfølgende bedt om at præcisere denne kritik. Respondenterne har oplevet kritik fra en lang række eksterne interessenter:

- Bestyrelsen i hovedforeningen
- Specialforeningers bestyrelsesmedlemmer
- Ejere af private fitnesscentre
- Lokalbefolkningen
- Kommunen

Kritikken er mangfoldig og dækker i mange tilfælde over en fornuftig sund skepsis, men dog også i decideret principiel og politisk modstand mod idrætsforeningen/projektet. Kritikens indhold orienterer sig primært om den økonomiske del, og om det reelt var behov og efterspørgsel på et foreningsbaseret træningscenter. De samlede besvarelser kan ses i bilag 6 (se evt. bilag 6 – Kritik fra eksterne interessenter), men nedenfor er opstillet syv punkter, som sammenskriver og repræsenterer de hyppigst fremførte svar.

Spørgsmål 21: *Kan du beskrive, hvem der fremsatte kritikken, og hvad kritikken bestod i? Du har op til 300 anslag til din besvarelse.*

- Kritikken lød: Hvad skal vi bruge et foreningsbaseret center til? Det er der ikke noget fremtid i! Typisk fremsat af kritikere af hele projektet - folk uden visioner.
- Der var mange, som ikke troede på vores idé. De sagde: Nu havde vi altså skudt over målet i sådan en lille by som vores. Selv vores egen idrætsforening var skeptisk. Det var godt, at det ikke stod færdigt på én måned, så folk langsomt fik tid til at vænne sig til ideen. Vi fik med tiden flere og flere overbevist.
- Man var bange for, at der ikke var et behov – og at ingen ville bruge det. Også frygt for, at der ikke kunne findes instruktører.

- Både egne og ikke-medlemmer var kritiske. Kritikken lød, at folk 'har nok i deres eget' og at 'der er ingen, der gider sådan noget.'
- Medlem af Orø Hallens bestyrelse sagde: "Du skal bare vide, at der ikke er nogen idrætsforening på Orø, der kan dække et underskud!"
- Ældre borgere er kritiske - og kommunen vil ikke rigtig støtte os.
- Ejeren af et privatejet motionscenter var kritisk.

Det er i denne sammenhæng også interessant at se, at en række af svarene vidner om, at de kritiske røster siden er blevet gjort til skamme via en indiskutabel succes.

Delkonklusion på opstartsgruppens spørgeskema

Respondenternes svar giver indtryk af en udpræget tilfredshed med DGI træningskulturs samlede koncept.

Dels finder langt hovedparten, hele 93 procent af respondenterne, at de har haft stort udbytte af DGI's rådgivning, dels er der stor opbakning og tilfredshed – især med rådgivningen, men også med lånemuligheden og kursusaktiviteterne udbudt under DGI træningskultur.

Over halvdelen af respondenterne, 53 procent, vurderer, at deres foreningsbaserede center ikke var blevet til noget uden DGI, hvilket må anses som et konkret resultat af DGI træningskulturs indsats.

Samlet set kan det konkluderes, at DGI træningskultur har spillet en afgørende rolle i iværksættelsen af mange lokale foreningsprocesser med etablering af foreningsbaserede træningscentre.

Evalueringen af DGI træningskultur fra foreningsbestyrelser

I den anden del af evalueringen udsendtes et omfattende spørgeskema til de foreningsbestyrelser, som via godkendelse af DGI træningskulturs projektgruppe indgår i udviklingsprojektet.

I modsætning til det første spørgeskema målrettet opstartsgrupperne i de enkelte foreninger, var det andet skema målrettet de nuværende bestyrelsesmedlemmer. Formålet var primært at få et billede af den nuværende situation og praksis ude i de idrætsforeninger, der er med i projektet DGI træningskultur.

Kun 16 foreningsbestyrelser ud af 40 mulige valgte at svare på størstedelen af dette spørgeskema. Set i forhold til det høje antal respondenter i opstartsgruppens spørgeskema, er dette ikke tilfredsstillende.

Årsagen til den manglende deltagelse kan skyldes flere forskellige kombinationer af en række forhold:

- Spørgeskemaet blev forvekslet med det første spørgeskema, selvom det blev udsendt på forskellige tidspunkter. Respondenternes svar fra det første spørgeskema viste, at der var stort sammenfald mellem opstartsgruppens respondenter i det første skema og medlemmerne i de nuværende bestyrelser i dette andet skema. Respondenter kan således have besvaret det første spørgeskema og ikke været opmærksom på det andet skema, da det blev fremsendt. Dette selvom der blev gjort tydeligt opmærksom på de to forskellige spørgeskemaer med hver deres funktion.
- Foreningsbestyrelsen kunne ikke se formålet med undersøgelsen og valgte således ikke at deltage.
- Foreningsbestyrelsen havde ikke tid og overskud til at besvare spørgeskemaet.
- Spørgsmålene i spørgeskemaet har virket for detaljerede og samlet har spørgeskemaet virket omfattende i forhold til en frivillig indsats fra bestyrelserne.
- De mailadresser, som DGI ligger inde med på foreningens bestyrelsesmedlemmer, er ikke opdaterede, hvorfor invitationsmailen er havnet hos et tidligere bestyrelsesmedlem med begrænset interesse i at besvare eller videresende invitationsmailen til de nuværende bestyrelsesmedlemmer.

En række af de oprindelige spørgsmål i skemaet viste sig at have markant færre respondenter end 16 respondenter, hvilket indikerer, at spørgsmålene er blevet sprunget over uden besvarelse af respondenterne. Disse tabeller vil *ikke* indgå i denne afrapportering, da det ikke giver mening af afrapportere en tabel med et meget lille antal respondenter. Disse spørgsmål indebar, at foreningerne selv skulle beregne eller udtrække tal fra deres administrationssystem, hvilket flere således ikke har prioriteret.

Samtidig skal procentfordelingstallene i tabellerne tages med forbehold for det lave antal respondenter, der ikke egner sig til procentfordelinger pga. de store procentforskydninger.

De blot 16 respondenter betyder, at der ikke er tale om en fyldestgørende undersøgelse af status ude i de foreninger, som er med i DGI træningskultur. Svarene er således ikke repræsentative og kan ikke bruges til generelle udsagn. Tabellerne er derfor udelukkende udtryk for de 16 respondenteres holdninger og meninger, men svarene kan dog bruges til at give en række indikier på de praktiske forhold i netop de 16 respektive idrætsforeninger.

Med disse forbehold in mente afrapporteres dette spørgeskemas resultater efter tilsvarende metode som det første, dog suppleret med en række analytiske pointer.

Repræsenterede foreninger

Følgende foreninger valgte at deltage i besvarelsen af det andet spørgeskema.

Repræsenterede foreninger

1. Ans Idrætsforening
2. Assens Motion og Fitness under Assens Idrætsforening
3. Bukkerup Gymnastikforening
4. FREM Fitness Skørping
5. Gadstrup motion under Gadstrup Idrætsforening
6. Gørlev Motionscenter
7. IF Frem Bjæverskov Motionsafdeling
8. Lundby Krat Boldklub
9. Motionsforum Horsens
10. Motionsklubben aktivitet og samvær
11. Stouby Motion
12. Trim Øster Hurup
13. Tune IF
14. Ulbjerg Kultur- og fritidscenters motionscenter
15. Vammen Fitness under Vammen Ungdoms- og Idrætsforening
16. Vigersted Idrætsforening

I den udsendte invitationsmail var bestyrelsesformanden i foreningerne blevet bedt om at samle så mange bestyrelsesmedlemmer som muligt, da dette ville give en mere grundig og repræsentativ besvarelse. Derfor blev respondenterne spurgt om det også var tilfældet ved selve udfyldelsen af spørgeskemaet.

Spørgsmål 1: *Hvem besvarer dette spørgeskema?*

	Total
Base	18
Kun formanden/kassereren alene	11 61 %
Formanden sammen med 1-2	3

andre bestyrelsesmedlemmer	17 %
Hele bestyrelsen sammen	1 6 %
Andet - angiv venligst hvem:	3 17 %

Som det kan ses af tabellen, har opfordringen ikke haft nogen virkning, da kun én besvarelse er udfyldt med hele bestyrelsen samlet, mens tre andre er gennemført med enkelte andre bestyrelsesmedlemmer til stede.

Selvstændig eller flerstrengt forening

Næste spørgsmål gik på, om motionscenteret var et selvstændigt center, eller om det var del af en flerstrengt idrætsforening.

Spørgsmål 2: *Er motionscenteret en del af en flerstrengt idrætsforening?*

	Total
Base	15
Ja	13 87 %
Nej	2 13 %

Flertallet af foreningerne indgår i en flerstrengt foreningsstruktur, hvilket kan medvirke til at opfylde DGI træningskulturs målsætning om at gøre træningscentrene til sociale mødesteder på tværs af forskellige idrætsforeninger og -kulturer.

Lokaleforhold

Som det ses af nedenstående tabel, er der vidt forskellige lokaleforhold på spil i de respektive foreninger.

Spørgsmål 3: *Ejes eller lejes de lokaler, som foreningen har til huse i?*

	Total
Base	15
Lokalerne lejes af en privat ejer	0 0 %

Lokalerne ejes af foreningen	4 27 %
Lokalerne er kommunalt ejede og stilles gratis til rådighed	3 20 %
Lokalerne er kommunalt ejede med opkrævning af et gebyr	3 20 %
Andet lokaleforhold	5 33 %

Lokaleforholdene er i princippet afgørende for, hvor let det er for foreningerne at indrette og omdanne lokalerne efter behov. Dette emne er især relevant for de foreninger, der ligger i umiddelbart nærhed med et andet center, som de er i direkte konkurrence med, da lokalets udseende og indretning er afgørende konkurrenceparametre.

Lokaletilskud fra kommunen

Der er i en række lokale tilfælde rejst tvivl om, hvorvidt de foreningsbaserede træningscentres mulighed for at modtage lokaletilskud fra kommunen, da det bevilligende politisk sammensatte udvalg i en række tilfælde har set skeptisk på foreningskonstruktionen i forbindelse med fitnessstræning. Der er således identificeret en lang række forskellige lokale forvaltninger af Folkeoplysningsloven, som har stor betydning for den enkelte forening.

Spørgsmål 4: *Modtager foreningen lokaletilskud fra den lokale kommune?*

	Total
Base	12
Ja	6 50 %
Nej	4 33 %
Ved ikke	2 17 %

I fire tilfælde modtager foreningen ikke lokaletilskud fra kommunen, hvilket kan forklares med, at disse foreninger ikke har søgt om tilskud eller om den uensartede praksis på lokalt kommunalt niveau.

Medlemstilskud fra kommunen

Enkelte foreninger har også oplevet at få frataget deres medlemstilskud med begrundelsen om, at der ikke på traditionel vis var tale om holdlignende aktiviteter med tilbagevendende foreningsmedlemmer på lukkede hold, som typisk vil være at finde inden for de traditionelle holdspil. Derfor blev respondenterne spurgt om, i hvilken udstrækning dette var tilfældet.

Spørgsmål 5: *Modtager foreningen medlemstilskud fra kommunen?*

	Total
Base	12
Ja	8 67 %
Nej	2 17 %
Ved ikke	2 17 %

To respondenter melder, at de heller ikke modtager medlemstilskud fra kommunen. Såfremt procentfordelingen i de to ovenstående tabeller kan udsprede til også at dække de foreninger, som ikke deltog i undersøgelsen, er der et oplagt emne at tage op i for projektgruppen i DGI træningskultur samt for DGI's landsorganisation. Opgaven er i så fald at udvikle en klar argumentation for foreningens tilskudsberettigelse, der kan benyttes af hver enkelt forening over for den lokale kommune og det bevilligende udvalg. Samtidig synes der at være et stigende politisk behov for at se på en modernisering af Folkeoplysningsloven.

Medlemsrelaterede spørgsmål

12 af de 16 foreninger svarede på, hvor mange medlemmer de havde ved udgangen af 2007. Disse rapporterede om i alt 2.861 medlemmer, hvilket giver 238 medlemmer i gennemsnit pr. forening. Der er således primært tale om en række mindre idrætsforeninger i DGI træningskultur.

Ifølge en anden undersøgelse havde foreningsbaserede træningscentre i 2006 i gennemsnit 477 medlemmer.²³ I denne undersøgelse er der således sandsynligvis tale om en række foreninger i DGI træningskultur, som stadig er ved at opbygge deres medlemstal i de første år af en ny foreningsdannelse.

²³ Kirkegaard (2007), s. 33: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

I en forenings opbygningsfase er det midlertid altid interessant at undersøge, hvorfra de nye medlemmer kommer. Har de dyrket idræt tidligere i deres liv, eller er de aktive i en anden forening, eller kommer de fra fysisk inaktivitet? Dette siger nedenstående tabel noget om.

Spørgsmål 6: *Hvilke af nedenstående medlemstyper er ud fra din/jeres vurdering medlemmer af motionscenteret? Lav dit/jeres bedste skøn. Sæt kryds i op til tre af de nedenstående kategorier.*

	Total
Base	15
Tidligere inaktivt mht. idræt og motion	14 36 %
Tidligere motions- og idrætsaktive uden for idrætsforeninger	13 33 %
Tidligere motions- og idrætsaktive fra andre idrætsforeninger	12 31 %
Ved ikke	0 0 %

Som ovenstående tabel antyder, kommer medlemmerne i de nydannede foreningsbaserede træningscentre fra alle tre kategorier, hvilket vidner om en styrke i idrætsudbuddet. Dette er et stort aktiv, som DGI træningskultur kan spille på både internt i DGI og over for eksterne interessenter, der har interesse i at samarbejde med idrætsforeninger, som formår at aktivere nye befolkningsgrupper.

For at konkretisere, hvor hovedparten af de nye medlemmer kommer fra, blev respondenterne spurgt om, hvilken af de tre medlemskategorier der bidrager med flest medlemmer:

Spørgsmål 7: *Hvilke af disse tre medlemstyper udgør ud fra din/jeres vurdering den største gruppe i antal? Lav jeres bedste skøn. Sæt ét kryds.*

	Total
Base	15
Tidligere inaktive mht. idræt og motion	4 27 %
Tidligere motions- og idrætsaktive uden for idrætsforeninger	2 13 %
Tidligere motions- og idrætsaktive fra andre	6 40 %

idrætsforeninger	
Ved ikke	3 20 %

Igen er der relativt stor spredning i respondenternes svar, hvilket kunne tyde på et relativt lige forhold mellem de tre medlemskategorier. Det er dog interessant at bemærke de fire respondenter, der angiver medlemskategorien 'tidligere inaktive mht. idræt og motion' som den største medlemskilde. Dette skyldes sandsynligvis træningens relativt små krav til den aktives motoriske egenskaber samt motionslogikkens større fraværd af taktisk og teknisk kunnen. Dertil kommer den afgørende fleksible organisering af aktiviteterne. Der er ikke mange organiserede foreningsidrætter, der på denne vis formår at aktivere tidligere inaktive, hvilket er en pointe, som man fra DGI træningskulturs side ligeledes kan bruge i fremadrettede idrætspolitiske debatter og prioriteringer.

Kønsfordeling

I de kommercielle fitnesscentre ved vi fra en tidligere undersøgelse, at kønsfordelingen er 55 procent i kvindernes favør.²⁴ Nedenstående tabel fortæller, at denne kønsfordeling også findes i DGI træningskulturs foreninger.

Spørgsmål 8: *Hvordan er kønsfordelingen i motionscenteret? Angiv hvor mange procent af medlemmerne der er hhv. kvinder og mænd. Hvis der ikke er et tal på dette, så klik blot videre til næste spørgsmål.*

	Total
Base	15
Mænd:	47 %
Kvinder:	53 %

Set i forhold til andre idrætsgrene og -foreninger er fordelingen mellem kønnene ofte meget ulige fordelt pga. selve idrætsaktivitetens karakter og udformning. Der vil ligeledes være aktiviteter i træningscentre, der tiltaler det ene køn frem for det andet. Selve træningsfacilitetens indretning har vist sig at have stor indflydelse på især kvindernes lyst til at deltage i fysiske aktiviteter. Et nyere studie viste således, at mange kvinder er blufærdige i selve træningsøjeblikket, og 46 procent af idrætsaktive kvinder opfatter det som 'meget generende' at skulle gå omklædt gennem et offentligt rum for at komme til selve aktivitetsrummet. Også forhold som basal rengøring har afgørende betydning for kvinders lyst til at benytte faciliteten.²⁵

²⁴ ²⁴ Kirkegaard (2007), s. 41: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

²⁵ Munch, Mogensen og Roessler (2007): *Arkitektur, kvinder og idræt*. Lokale- og anlægssonden.

Denne viden er aktører i den kommercielle fitness-sektor ikke sene at lukrere på, hvilket blandt andet viser sig i opførelsen af en række mindre træningscentre, der er 'kun-for-kvinder'. Målgruppen er kvinder i alderen over 35 år, der har klare krav til træningssituationens intimitet samt facilitetens indretning. Ligeledes er koncepternes succes betinget af faciliteternes indretning og beliggenhed. Centrene ligger ofte midt i boligområder, er generelt små og intime og bygget op omkring et cirkelkoncept i træningssituationen, hvor man går fra maskine til maskine. Som noget ekstra tilbyder enkelte af centrene også wellnessafdelinger, massage, foredrag, events og kostrådgivning mod merbetaling.

Udvikling af små kommercielle fitnesscentre uden store driftsudgifter er potentielt set en fremtidig trussel mod de foreningsbaserede træningscentre, der på grund af det lave indbyggertal hidtil har ligget i geografisk set uinteressante områder for de store kommercielle fitnesskæder. Denne udvikling inden for de nye kommercielle kvindekoncepter bør DGI træningskultur være sig bevidst og følge.

Fastholdelsesrate og fastholdelsesstrategier

Inden for det kommercielle marked er et andet afgørende konkurrenceparameter den såkaldte 'retention rate', som er et tal, der fortæller om fitnesskædens evne til at fastholde et medlem, når medlemsabonnementet udløber. Dette tal opgøres som procentandelen af medlemmer, hvis abonnement udløber inden for en bestemt periode, der fortsætter. De europæiske markeder har vidt forskellige 'retention rates', hvilket vidner om konkurrencesituationen i de respektive lande.

Fastholdelsesgraden er især afgørende i markeder, der nærmer sig mæthedspunktet, da væksten således ikke længere kan baseres på nye medlemmer, men derimod bliver til et spørgsmål om at fastholde eksisterende medlemmer og lokke andre centres medlemmer over i sit eget. I Danmark, hvor væksten i det kommercielle marked stadig baseres på nye medlemmer og sandsynligvis vil gøre det de i nogle år endnu, er der næppe tilstrækkelig opmærksomhed på evnen til at fastholde medlemmer.

Problemet med at fastholde medlemmer kendes dog også fra foreningsidrættens verden. Således blev respondenterne spurgt, hvorledes dette så ud i deres regi:

Spørgsmål 9: *Hvor stor en del af medlemsgruppen fornyer deres abonnement/medlemskab ved dets udløb? Angiv hvor stor en procentdel af medlemmerne der gentegner sit abonnement.*

	Total
Base	13
Procent:	73

Selvom det er få respondenter, der hér svarer på spørgsmålet, er gennemsnittet på 73 procent i komparativt perspektiv en relativ høj retention rate. Såfremt dette tal også gælder for de andre resterende foreninger, kan dette være en forklaring på, at disse foreningsbaserede træningscentre opnår nogle objektivt set gode resultater i sammenligning med andre dele af den foreningsbaserede idræt.

Et andet velkendt tal inden for den kommercielle fitness-sektor er længden af et medlemskabs gennemsnitlige varighed. Tallet siger noget om, hvilken driftsøkonomi der kan planlægges ud fra, samt hvor mange nye medlemmer der skal skaffes hver måned for at få økonomien til at hænge sammen.

Nedenstående tabel giver dog indtryk at, at der i foreningsregi kan arbejdes mere målrettet fra foreningernes side på denne front.

Spørgsmål 10: *Hvor lang tid er en person i gennemsnit medlem af motionscenteret? Angiv hvor mange måneder et medlem typisk er medlem af foreningen. Hvis der ikke er et præcist tal for dette, så marker i feltet 'ved ikke'.*

	Total
Base	15
Mellem 0 og 6 måneder	0 0 %
Mellem 7 og 12 måneder	4 27 %
Mellem 12 og 18 måneder	1 7 %
Over 18 måneder	1 7 %
Ved ikke	9 60 %

Når det drejer sig om at kende et medlemskabs gennemsnitlige varighed, vil en række af foreningerne oven for sandsynligvis have mulighed for at trække deres tal ud via et elektronisk administrationssystem.

De kommercielle fitnesscentre, som scorer højest på både fastholdelsesgraden (retention raten) og længden på et gennemsnitligt medlemskab, anvender aktivt den detaljerede viden, som centrets ledelse kan opbygge om den enkelte kunde. Dette sker via aktiv anvendelse af administrationssystemets muligheder, hvor den enkelte kundes træningsfrekvens holdes op mod den generelle viden om centerets evne til at fastholde medlemmer og den gennemsnitlige længde for et medlemskab. Ud fra disse tre faktorer identificeres kundegrupperne i forskellige kategorier, hvor der typisk vil være mellem 20–35 procent af kunderne, som befinder sig i en risikogruppe, og som af egen drift med stor sandsynlighed ikke vil forny deres abonnement ved udløb.

Inden dette sker, bliver der derfor ofte iværksat en målrettet indsats over for netop denne gruppe kunder. De bliver ringet op af fitnesscenterets instruktører, som gerne vil lave en træningsaftale med den enkelte kunde. Såfremt denne aftale finder sted, vil instruktøren være opmærksom på,

at netop denne kunde skal opleve konkret interesse samt en øget løbende interesse for træningens fremskridt, såfremt kunden skal motiveres til at forny sit abonnement ved udløbsdatoen. Hvis medlemmet på trods af den nye kontakt til fitnesscenteret alligevel beslutter sig for at melde sig ud, når abonnementet ophører, vil der i de mest professionelle fitnesscentre være specielt uddannet personale, der er ansat til at tage sig af selve udmeldingssituationen. Dette vil sige, at kunden møder en kompetent professionel ansat medarbejder, der kender alle spørgsmål og årsager til udmeldelse. Den særlige udmeldelsesprocedure resulterer i en imponerende retention rate, hvor de bedste centre melder om, at mellem 50–80 procent af kunderne i risikogruppen overtales til fortsat at være medlem, såfremt de kan få hjælp til en øget træningsindsats af centerets ansatte. Det handler således om at skabe værdier for den enkelte kunde, og i dette tilfælde udgør utilfredse kunder og kunder, der ikke kan tage sig samme til selv af komme af sted til træning, en yderst vigtig informationskilde for fitnesscenterets ansatte, der via direkte kontakt til dem får unik indsigt i kundernes forventninger til fitnesscenterets profil. Samtidig rummer kundernes meninger også ofte en række praktiske forhold, som centeret efterfølgende kan forsøge at tage hensyn til og rette op på i forsøget på at skabe de værdier for kunden, som resulterer i, at kunden bliver.

Det frivilligt drevne foreninger har selvsagt ikke de samme muligheder for at arbejde strategisk og fuldtidsprofessionelt med disse velkendte problemstillinger, og for en række foreninger vil det være direkte irrelevant at iværksætte lignende fremgangsmåder og metoder. Men DGI træningskultur kan via denne viden og inspiration om succesfulde arbejdsmetoder i den kommercielle fitnesssektor omdanne og fortolke disse metoder, så de tilpasses foreningernes behov, som på lige fod med de kommercielle centre også må koncentrere sig om graden af medlemstilfredshed og have fokus på deres frafald. Der ligger ligeledes et aspekt i at informere de foreninger, som oplever vanskeligheder på disse punkter, så de i højere grad kan blive bevidste om de muligheder, der ligger i arbejdsmetoderne.

Velkomststrategi og opfølgingsprocedure

Et andet afgørende forhold for de kommercielle centre er det første møde mellem centerets instruktører og en ny kunde. Alle erfaringer tyder på, at et vellykket første møde mellem instruktøren og det nye medlem resulterer i en mere effektiv træningsindsats, som skaber den efterspurgte oplevede værdi for medlemmet, hvilket resulterer i tilfredshed og kundeloyalitet. Dette møde er også vigtigt i et foreningsbaseret center. Det er derfor afgørende at gøre sig strategiske tanker omkring det første møde, så velkomsten ikke er tilfældig. Med blot et minimum af fokus på, hvorledes en velkomst struktureres, og hvad der siges, undgås store misforståelser mellem centeret og foreningen. Nedenstående tabel viser, af flertallet af respondenterne i stor udstrækning er opmærksom på disse forhold.

Spørgsmål 11: *Arbejder motionscenteret efter en nedskrevet og godkendt officiel procedure for modtagelsen af nye medlemmer?*

	Total
Base	14
Ja	11

	79 %
Nej	3 21 %
Ved ikke	0 0 %

Kun tre respondenter melder om en ikke-eksisterende officiel procedure for modtagelse af nye medlemmer. Disse centre kan med fordel for centerets samlede drift få stort udbytte af en mere struktureret modtagelse. Ovenstående svarfordeling er dog ikke ensbetydende med, at nye medlemmer blot er overladt til sig selv.

Spørgsmål 12: *Bliver der i forbindelse med modtagelsen af et nyt medlem lavet et individuelt træningsprogram via en direkte samtale med medlemmet?*

	Total
Base	15
Ja	14 93 %
Nej	1 7 %
Ved ikke	0 0 %

Langt hovedparten af de repræsenterede foreningsbaserede træningscentre udarbejder træningsprogrammer for medlemmet, hvilket er en afgørende indsats, såfremt medlemmet skal føle sig i trygge hænder og selv være indstillet på at yde en træningsindsats i forhold til de personlige målsætninger, som medlemmet har sat sig. Det er først og fremmest via en effektiv og løbende træningsindsats, at værdien for et menigt medlem skabes.

Det er dog ikke nok blot at udarbejde et personligt træningsprogram. I langt de fleste tilfælde vil et nyt medlem opleve ganske betydelige fremskridt de første tre måneder ved to ugentlige træningslektioner på et par timer. Derefter bliver fremskridtene mindre og kræver et øget træningsindsats, hvilket mange ikke har mulighed for at prioritere. Derfor er det afgørende at kontakte passive medlemmer for at følge op på det individuelle træningsprograms forløb. Dels for at introducere nye og mere effektive træningsmetoder for medlemmet, dels for at skabe dialog og forståelse for træningens langsommere progression. I denne forbindelse synes nedenstående tabel at vise en klar udfordring for de repræsenterede idrætsforeninger.

Spørgsmål 13: *Indeholder denne beskrivelse et obligatorisk opfølgingsmøde med det nye medlem efter at han/hun har været medlem i et antal måneder?*

	Total
Base	14
Ja	7 50 %
Nej	7 50 %
Ved ikke	0 0 %

Således svarer syv respondenter, at der ikke arbejdes efter en stringent opfølgingsprocedure, hvilket reelt set er ensbetydende med, at en række medlemmer træner videre med et utilstrækkeligt træningsprogram, der med stor sandsynlighed ikke giver de ønskede resultater og således ikke skaber værdier for medlemmet. Derfor vil det være oplagt, at DGI træningskultur rådgiver mere detaljeret om denne vigtige opfølgende medlemservice, som alle foreninger i princippet burde have interesse i.

En anden velkendt metode til at rette et fitnesscenters personales fokus mod kundernes oplevede problemer er at gennemføre brugerundersøgelser. Dette synes dog ikke at være en arbejdsmetode, der endnu har vundet udbredelse i foreningsregi.

Spørgsmål 14: *Er der med jævne mellemrum (mindst en gang om året) gennemført medlemsundersøgelser blandt motionscenterets medlemmer?*

	Total
Base	14
Ja	1 7 %
Nej	11 79 %
Ved ikke	2 14 %

Den information, man får ved at indsamlet meninger fra menige medlemmer, kan ofte vise sig at rumme en mængde relevant viden for foreningen. I den nye certificeringsordning for foreningsbaserede træningscentre er brugerundersøgelser således også et af de obligatoriske elementer, hvilket fortjener ros. DGI træningskultur kan i fremtiden overveje, om man vil informere de andre foreninger om de store muligheder, der ligger i at benytte en medlemsundersøgelse som et tilbagevendende styringsredskab.

Rekrutteringsgrundlag

Som i den kommercielle sektor kommer de nye medlemmer i foreningsregi ofte, fordi de har en ven/veninde, der allerede er medlem af foreningen. Af nedenstående tabel ses respondenternes svar på spørgsmålet om nye medlemmers primære informationskilde.

Spørgsmål 15: *Hvor har nye medlemmer typisk hørt om motionscenteret? Sæt nedenfor op til tre krydser i de mest almindelige kontaktmåder.*

	Total
Base	15
Via et nuværende foreningsmedlem, som vedkommende er i familie med	13 87 %
Via en annonce/informationsfolder for foreningen	13 87 %
Via en ven eller en kollega	13 87 %
Via søgning på internettet	2 13 %
Andet - uddyb venligst:	2 13 %
Ved henvendelse til DGI	0 0 %

Af svarene 'andet – uddyb venligst' fremgår følgende svar:

- Via gymnastikforeningen og hovedklubben
- Klubbladet
- Åbent hus arrangementer mv.
- Motionscenteret er fyldigt omtalt i vort klubblad

Det er dog bemærkelsesværdigt, at der ikke er nogle respondenter, der angiver, at det centrale DGI har været den typiske informationskilde. Dette på trods af en række initiativer fra centralt hold - bl.a. med oprettelsen af hjemmesiden www.traenlokalt.dk samt en generel markedsføring af foreningsbaserede træningscentre.

Medlemsindflydelse, kommunikation og foreningsdemokrati

De foreningsbaserede træningscentre ses gang på gang diskuteret i forhold fitnesskulturen, hvor træningssituationens fleksibilitet ofte sidestilles med et mere uforpligtende socialt forhold til

foreningslivet, da aktiviteten ikke forudsætter samme grad af social kontakt til andre medlemmer.

Spørgsmålet er, om idrætsforeninger selv mener, at træningssituationens element af mindre forpligtelse har en afsmittende negativ effekt på mulighederne for at rekruttere frivillige instruktører, og om det har negativ indflydelse på deres respektive succes med at få kommunikationen mellem bestyrelsen og medlemmerne til at fungere. Disse forhold blev belyst med de kommende spørgsmål, hvoraf en række ikke kræver kommentarer, da tallene taler for sig selv.

Spørgsmål 16: *Er der i motionscenteret en opslagstavle, hvor meddelelser, kontaktinformationer på bestyrelsen og andre informationer kan sættes op?*

	Total
Base	15
Ja	14 93 %
Nej	1 7 %

Spørgsmål 17: *Har bestyrelsen en postkasse i motionscenteret?*

	Total
Base	15
Ja	11 73 %
Nej	4 27 %

Spørgsmål 18: *Har motionscenteret en hjemmeside, der løbende opdateres med nyheder, informationer og arrangementer?*

	Total
Base	15
Ja	14 93 %
Nej	1 7 %
Ved ikke	0 0 %

Spørgsmål 19: *Er der et debatforum på denne hjemmeside?*

	Total
Base	15
Ja	0 0 %
Nej	15 100 %
Ved ikke	0 0 %

Følgende hjemmesideadresse optræder:

- <http://www.lkb-gistrup.dk/Motionscenter/Velkommen>.
- <http://iffrem-bjaeverskov.dk/>
- www.trim2005.dk
- www.ukfc.dk
- www.bukkerup-gymnastikforening.dk
- www.ansif.dk
- www.stoubymotion.dk
- www.ansif.dk
- www.gadstrup-motion.dk
- goerlevmotion.dk
- www.vammenby.dk
- www.mas-dalmose.dk
- <http://www.vindinge-if.dk/motion/index.asp>
- www.assensmotionogfitness.dk

I en kvalitativ gennemgang og vurdering af ovenstående hjemmesider skal foreningerne samlet set roses for at have udarbejdet en række flotte og informative hjemmesider, der for hovedpartens vedkommende rummer den nødvendige information.

http://www.lkb-gistrup.dk/Motionscenter/Velkommen.aspx	Rigtig god side med alle relevante oplysninger og mere til.
http://iffrem-bjaeverskov.dk	Lidt trist side, der savner et højere informationsniveau samt et strømlignet design.
www.trim2005.dk	Fin side, der dog fremstår lidt dyster og kunne gøres mere brugervenlig at navigere rundt i.
www.ukfc.dk	Flot, overskuelig og stilren side

www.bukkerup-gymnastikforening.dk	God og overskuelig hjemmeside, der savner et lidt mere professionelt udtryk.
www.ansif.dk	Helt igennem rigtig god og flot side, der er brugervenlig og nem at gå til.
www.stoubymotion.dk	<i>Siden er under opbygning</i>
www.gadstrup-motion.dk	Særdeles god side, der formår at være overskuelig, spændende og funktionel på samme tid.
www.goerlevmotion.dk	God side med de vigtigste informationer
www.vammenby.dk	Okay side, men kunne sagtens udarbejdes noget mere.
www.mas-dalmose.dk	Rigtig flot side med alle relevante informationer, samtidig med den er enkel og brugervenlig at gå til
http://www.vindinge-if.dk/motion/index.asp	God side med rigtig mange informationer. I det store hele nok lidt forvirrende for den uerfarne bruger.
www.assensmotionogfitness.dk	God side, der er nem at benytte.

For at se den samlede bedømmelse af hjemmesidens design, indhold og information henvises til bilag 7, hvor der forefindes en samlet kvalitativ bedømmelse af ovenstående hjemmesider foretaget af studentermedhjælper på Idrættens Analyseinstitut Rebecca Steele (se bilag 7 – Kvantitativ bedømmelse af hjemmesider).

Foreningernes evne til at mobilisere medlemmerne til at interessere sig for medlemsdemokratiet er som regel et meget omdiskuteret emne. Årsagen er, at den formelle demokratiske organisering på den ene side giver stor formel politisk opbakning, mens der sjældent er overvældende interesse for de traditionelle generalforsamlinger, som ellers er foreningens højeste myndighed. I denne sammenhæng er idrætsforeninger under DGI træningskultur også ramt af tendensen til at medlemmerne i højere grad 'stemmer med fødderne' end med aktiv deltagelse i foreningsdemokratiet. I relation hertil svarer respondenterne:

Spørgsmål 20: *I hvilken grad oplever du/I den generelle interesse for medlemsdemokratiet til medlemsmøder og generalforsamlinger blandt foreningernes medlemmer?*

	Total
Base	15
Generelt meget stor interesse	0 0 %
Generelt en stor interesse	3 20 %
Generelt en moderat interesse	5 33 %
Generelt næsten ingen interesse	3 20 %
Generelt slet ingen interesse	2 13 %
Ved ikke	2 13 %

Svarfordelingen dækker over et broget billede af vidt forskellige erfaringer med foreningsdemokratiets praksis. Dette er selvsagt en udfordring, der rammer store dele af foreningslivet, hvorfor DGI's centrale organisation løbende har initiativer, der skal medvirke til at skabe interesse for demokratiets spilleregler.

Kommunikation og koordinering af viden og initiativer mellem den generalforsamlingsvalgte bestyrelse og personalet er en anden typisk udfordring for foreningsbaserede organisationer. Således blev respondenterne spurgt om:

Spørgsmål 21: *Afholdes der møder mellem bestyrelsen og instruktørpersonalet?*

	Total
Base	16
Ja	14 88 %
Nej	2 13 %
Ved ikke	0 0 %

Og et opfølgende spørgsmål:

Spørgsmål 22: *Hvor ofte afholdes der møder mellem bestyrelsen og instruktørpersonalet? Du/I har op til 200 anslag til din besvarelse.*

Følgende svar blev afgivet:

- GMC har ikke eksisteret et år endnu, men indtil nu har vi holdt 5 møder
- Ca. hver andet måned. Instruktør er også medlemmer i bestyrelsen
- Ca. 4 gange om året
- Ca. 2 gange årligt
- Ca. 4 gange pr. år
- 2-3 gange årligt
- Kvartalsvis samt ved behov
- 3 fastlagte møder om året plus ad hoc møder
- 4 gange om året
- 4 gange om året
- Hver 2. måned
- Vi har ca. et møde i kvartalet. På hvert møde tages der aktuelle emner op, evt. med gæster udefra. Der er altid en dagsorden.
- Hver anden måned, samt efter behov
- Mellem bestyrelse og instruktører 2 gange årligt. Mellem daglig leder og instruktører 5-6 gange årligt

Svarene vider ligeledes om vidt forskellig praksis i de enkelte foreninger. Årsagen skal selvsagt findes i de forhold, der lægger rammerne for det lokale foreningsarbejde, som er nødvendigt for at kunne tilrettelægge en tilfredsstillende praksis for medlemmerne.

Instruktører og rekruteringsstrategi

De følgende spørgsmål behandler omfanget af det arbejde, der bliver lagt i foreningerne.

Spørgsmål 23: *Hvor mange personer – både frivillige og ansatte – er i alt tilknyttet motionscenteret i dag? Skriv antallet på antallet nedenfor:*

	Total
Base	15
Antal personer i alt:	21

De 15 respondenters respektive foreninger har i gennemsnit 21 personer, herunder også eventuelle ansatte. I forhold til det frivillige instruktørarbejde svarede respondenterne følgende:

Spørgsmål 24: *Hvor mange frivillige instruktører råder motionscenteret over?*

	Total
Base	15
	18

De 15 repræsenterede foreninger har således i gennemsnit 18 frivillige instruktører i gennemsnit, men som nedenstående tabel antyder, måtte dette tal ifølge respondenterne gerne være den højere:

Spørgsmål 25: *Er dette et tilstrækkeligt antal frivillige i forhold til de opgaver, der skal løses?*

	Total
Base	16
Ja - det er rigeligt	3 19 %
Ja - men vi kunne godt ønske os flere	11 69 %
Nej - vi mangler instruktører	2 13 %
Ved ikke	0 0 %

13 respondenter giver udtryk for, at foreningen enten mangler instruktører eller ideelt set kunne bruge flere. Flertallet angiver dog, at der er tilstrækkeligt med instruktører. Alligevel er dette et oplagt område af klæde foreningerne bedre på set i forhold til DGI træningskulturs rådgivningsindsats over for de enkelte foreningsprojekter. Som nedenstående svar viser, er fremgangsmåden med hensyn til rekruttering af frivillige beskrevet relativt tilfældigt for en del respondenter vedkommende:

Spørgsmål 26: *Beskriv strategien med rekruttering af nye frivillige med dine/jeres egne ord: Du/I har 300 anslag til besvarelsen.*

- Vi har stort set ikke haft behov for rekruttering af nye, men ellers er det via andre instruktører/nabocentrere.
- Primært rekruttering blandt medlemmerne – 'prikkemethoden'.
- Når tiden er der, vil der komme opslag op i centret. Der har været flere forespørgsler fra medlemmer.
- Der er jævnlig ansøgningsopslag i motionscenteret og med info og kursus betalt af center, hvis man ønsker at indgå i 'Instruktør Team'. Med titlen følger 2-3 sociale arrangementer om året + et åbent hus arrangement + tøj til instruktører og fri træning i centeret.
- Ved at skabe interesse via informationsmøder
- De bliver håndplukkede fra vores egen medlemmer
- Vi slår stilling op i motionscenteret, Brugsen og evt. lokalavisen. Samler aspiranter til møder og fortæller dem om træningen i centeret
- Bestyrelsen er konstant på udkik efter nye instruktører. Lige nu er det især spinninginstruktører.
- Dette foregår ved et lokalt kendskab og på opfordring af medlemmer
- To bestyrelsesmedlemmer er udpeget til af interviewe interesserede. Disse har også kompetencen til den endelige udvælgelse. Instruktørerne er gode til at udpege emner, de må dog ikke sige noget til emnet før de to bestyrelsesmedlemmer har været med.
- Vi bruger 'mund-til-mund'-metoden, og den har været tilstrækkelig indtil nu

- Vi kunne godt bruge et par instruktører mere i centeret, da der er behov for at der kan holdes fri, når der fx er skoleferie

Hvis der således kunne viden om effektiv instruktørrekruttering, ville en række foreninger ganske givet stå stærkere over for den løbende udfordring det er at motivere og inspirere medlemmer til at yde en frivillig indsats.

Som det kan ses af næste tabel, har alle foreninger i evalueringen forstået vigtigheden i at beklæde de frivillige instruktører i ens træningstøj. Dette giver instruktørerne en form for identitet, og det giver samtidig de menige medlemmer en mulighed for at henvende sig til en foreningsrepræsentant ved tvivlsspørgsmål.

Spørgsmål 27: *Har instruktørerne en bestemt slags personaletøj på, så alle kan se, at de er instruktører i motionscenteret?*

	Total
Base	16
Ja	16 100 %
Nej	0 0 %

Såfremt nedenstående tal kan udbredes til også at gælde de resterende foreninger, der deltager i DGI træningskultur, oplever en relativ stor gruppe af foreningerne, at de har svært ved at tiltrække nye frivillige til foreningsarbejdet. Det skal i denne sammenhæng nævnes, at foreninger stort set aldrig er tilfredse med antallet af frivillige, selv om det samlede antal er vokset gennem alle årene. Dermed ikke sagt, at der ikke er problemer med rekrutteringen og oplevelsen af et reelt behov, men tallene for de foreningsbaserede træningscentre bestemt ikke ringere end dem, som andre undersøgelser har fundet, hvilket den nedenstående tabel til spørgsmål 31 bekræfter.

Spørgsmål 28: *Angiv hvor nemt eller svært det generelt opleves at rekruttere frivillige til instruktørrollen eller til bestyrelsesarbejdet?*

	Total
Base	16
Det opleves generelt som meget svært	0 0 %
Det opleves generelt som svært	5 31 %
Det opleves generelt som let	8 50 %
Det opleves generelt som meget let	0 0 %

Ved ikke	3 19 %

Også hvad angår de mere formelle krav til den frivillige indsats, tyder nedenstående svar på, at der kunne ydes en målrettet rådgivningsindsats.

Spørgsmål 29: *Har de frivillige instruktører en kontrakt, der beskriver de formelle regler og rettigheder for deres indsats?*

	Total
Base	16
Ja	4 25 %
Nej	11 69 %
Ved ikke	1 6 %

En formel blanket, der indeholder en arbejdsbeskrivelse samt de generelle forventninger til den frivillige instruktør, ville kunne medvirke til at få en mere konkret dialog omkring succeskriterierne for 'den gode frivillige indsats'.

Til gengæld vidner nedenstående svar om, at langt de fleste instruktører bliver belønnet for deres indsats via forskellige ordninger.

Spørgsmål 30: *Beskriv hvorledes det frivillige personale belønnes (f.eks. omkostningsgodtgørelse, tøj, fri træning) for deres frivillige indsats. Du/I har 300 anslag til besvarelsen.*

- Instruktører i 'bøfrummet' (rummet med de tunge vægte, red.) får tøj og fri træning. Holdinstruktører (spinning, pilates, bold) får omkostningsgodtgørelse.
- Omkostningsgodtgørelse i form af en timeløn. Alle frivillige har fri træning. Alle får beklædning. Sociale aktiviteter såsom sommerfest, julefrokost og julegave til instruktørerne.
- Der bliver afholdt julefrokost og sommerudflugt. Til jul får alle en julekurv til 300,00 kr. Man har fået eget træningstøj.
- Fri træning, frit tøj, fællesarrangementer, udgifter til papir og kontorartikler m.m. godtgøres.
- Omkostningsgodtgørelse.
- Tøj + gratis adgang til centrets faciliteter + to årlige fester.
- Omkostningsgodtgørelse, tøj, fri træning.
- Tøj, sko, fri træning, sociale arrangementer, og gratis deltagelse på kurser.
- Det er første år for centeret. Instruktører får tøj og med tiden skal de også have mere i omkostningsgodtgørelse.
- Tøj og fri træning.

- Betalte kurser og kørsel dertil. Tøj og træning, instruktørkasse med ca. 1000 kr. årligt til hver instruktør, som man frit kan disponere over.
- Tøj og festlige arrangementer.
- Tøj, omkostningsgodtgørelse.
- Fri træning + et sæt tøj.

Ovenstående svar viser også, at en del af foreninger benytter sig af økonomiske belønningsmodeller i form af omkostningsgodtgørelse i forhold til deres frivillige. Dette relaterer sig i princippet til et mere generelt spørgsmål om, hvornår der er tale om reelt frivilligt ulønnet arbejde uden forventninger om økonomisk kompensation. Udviklingen inden for det frivillige arbejde synes at gå mod flere modydelser og mere vide rammer for omkostningsgodtgørelsens størrelse. De repræsenterede foreningsbaserede træningscentre benytter sig ofte af belønningsmodellerne, der benyttes som en slags uformel løn i forhold til foreningens instruktører.

Nedenstående tabel vidner om, at langt hovedparten af respondenterne til trods for ovenstående oplevede rekrutteringsproblemer ikke oplever en generel mangel på frivillige instruktører:

Spørgsmål 31: *Oplever du/I, at der er generel mangel på frivillige instruktører i motionscenteret?*

	Total
Base	16
Ja	1 6 %
Nej	14 88 %
Ved ikke	1 6 %

Også med hensyn til manglen på frivillige ledere, synes problemets omfang at være begrænset.

Spørgsmål 32: *Oplever du/I, at det er generel mangel på frivillige ledere (bestyrelsesmedlemmer) i motionscenteret?*

	Total
Base	16
Ja	2 13 %
Nej	13 81 %
Ved ikke	1 6 %

Nedenstående tabel siger lidt om rekrutteringsbehovet for de repræsenterede foreninger.

Spørgsmål 33: *Hvor mange nye frivillige instruktører og ledere (bestyrelsesmedlemmer/udvalgsmedlemmer) har motionscenteret fået i løbet af det seneste år?*

	Total
Base	13
1-2	3 23 %
3-4	3 23 %
5-6	2 15 %
7-8	1 8 %
9-10	1 8 %
11-12	0 0 %
13-14	0 0 %
15 eller derover	3 23 %

Som det ses, har behovet for at rekruttere frivillige foreninger været vidt forskelligt fra forening til forening. Det er således sandsynligt, at de tre respondenter, der melder om '15 eller derover', er nydannede foreninger med deraf følgende stort rekrutteringsbehov i en etableringsfase.

I forhold til antallet af fastansatte viser nedenstående svar, at en række foreninger også har fastansat og lønnet personale.

Spørgsmål 34: *Er der fastansatte og lønnet personale tilknyttet motionscenteret?*

	Total
Base	16
Ja	5 31 %
Nej	11 69 %

Dette aktiverer diskussionen om frivilligt kontra lønnet personale, hvor der kan opstå en række gnidninger mellem grupperne, såfremt de tager sig af samme arbejdsområder. Den typiske arbejdsdeling mellem lønnet professionelt og frivillig personale er dog, at den lønnede tager sig af praktiske og administrative opgaver og således frigør energi til medlems- og instruktørarbejdet, hvilket nedenstående tabeller også tyder på.

I nedenstående tabel melder de fem respondenter i ovenstående tabel samlet set om gennemsnitligt én fastansat og lønnet person pr. forening.

Spørgsmål 35: *Hvor mange personer modtager løn/honorar for deres arbejde? Skriv antallet af personer, der modtager løn/honorar nedenfor.*

	Total
Base	5
Gennemsnit pr. forening	1

Som nedenstående svarafgivelser antyder, tager de fastansatte sig af mange forskellige opgaver, der er medvirkende til at frigøre ressourcer for de frivillige instruktører:

Spørgsmål 36: *Beskriv, hvor mange timer den/de fastansatte er tilknyttet motionscenteret, samt hvilke opgaver han/hun/de fastansatte varetager. Du/I har 300 anslag til besvarelsen.*

- En daglig leder 37 timer har pr. uge. 30 fleksjobbere med ca. 20 timer/uge. Den daglige leders primære funktion er planlægning og koordinering af de frivilliges opgaver. Daglig ledelse!
Fleksjobbere: Stedfortræder for leder, rengøring, reception m.v.
- Det er meget forskelligt hvor mange timer. Mit krav er 2 timer om ugen. Der varetages alt: Instruktion, rengøring af maskiner, kontorarbejde, div. indkøb, bestilling af tøj, planlægge sociale arrangementer, fremvise motionscentret og regnskabskontrol.
- Rengøring. 3 timer pr. uge.
- Ca. 7 timer pr. uge. Rengøring mv.
- Fuld arbejdstid 37 timer pr uge på varierende tidspunkter. Leder instruktørerne. Sikrer træningsprogram for alle nye medlemmer. Sikrer højt niveau blandt instruktører. Løser mindre administrative opgaver. Arrangerer møder. Deltager i udvalgsarbejdet (bestyrelse).

Ovenstående viser samtidig, at den enkelte forening som ventet tilpasser den fastansattes tid og de opgaver, der er, til det lokale niveau.

Kursusdeltagelse og instruktøruddannelse

Nedenstående afsnit handler om foreningernes brug af de uddannelses- og kursustilbud, som DGI udvikler og udbyder.

Spørgsmål 36: *Hvor stor en del af instruktørpersonalet i motionscenteret er uddannet med en fitnessinstruktøruddannelse fra DGI? Angiv nedenfor, hvor mange procent af instruktørerne der har en instruktøruddannelse?*

	Total
Base	16
Procent:	91

Ifølge disse 16 respondenter er hele 91 procent af instruktørerne i DGI uddannet med en fitnessuddannelse fra DGI, hvilket må siges at være et tilfredsstillende resultat. I flertallet af de repræsenterede foreninger er det ligeledes et krav, at instruktørpersonalet har en instruktøruddannelse fra DGI.

Spørgsmål 37: *Er det et krav, at motionscentrets instruktørpersonale har en DGI-instruktøruddannelse for at instruere medlemmer?*

	Total
Base	16
Ja	13 81 %
Nej	2 13 %
Ved ikke	1 6 %

Respondenterne blev efterfølgende bedt om at vurdere de erfaringer, de har haft med at sende instruktører på kursus. I nedenstående tabel ses, at samtlige respondenter enten har 'meget positive' eller 'positive' erfaringer, hvilket ligeledes må karakteriseres som yderst tilfredsstillende.

Spørgsmål 38: *Hvilke erfaringer har du/I med at sende frivillige på leder- og instruktørkurser i DGI-regi?*

	Total
Base	16
Generelt meget positive erfaringer	8 50 %
Generelt positive erfaringer	6 38 %
Generelt blandede erfaringer	1 6 %
Generelt dårlige erfaringer	0 0 %
Generelt meget dårlige erfaringer	0 0 %

Ved ikke	1 6 %

I forbindelse med de frivillige lederes uddannelse, ser man af nedenstående tabel, at de i mindre omfang har benyttet sig af DGI's kursustilbud. Det er dog stadig flertallet af respondenter, der svarer 'ja'.

Spørgsmål 39: *Har en eller flere af de frivillige ledere (bestyrelsesmedlemmer) deltaget i et DGI-kursus for bestyrelsesmedlemmer af idrætsforeninger?*

	Total
Base	16
Ja	9 56 %
Nej	6 38 %
Ved ikke	1 6 %

Et af de store dilemmaer inden for DGI's fitnessuddannelsesstilbud er, at de på grund af et højt fagligt niveau samt en i sammenligning med private uddannelsesstilbud billig deltagerpris muligvis tiltrækker kursister, der benytter kompetencerne i den konkurrerende private fitnesssektor. Respondenterne svarede således:

Spørgsmål 40: *Har du/I oplevet, at en DGI-uddannet instruktør har fået lønnet arbejde i et andet privat fitnesscenter?*

	Total
Base	16
Ja	4 25 %
Nej	12 75 %

Kun fire respondenter har oplevet dette, hvilket må siges at være under det forventede antal. Såfremt denne svarfordeling også gælder for de resterende foreninger i DGI træningskultur tyder noget på, at problemets omfang er overvurderet.

Nedenstående tabel viser endvidere, at overraskende mange respondenter har oplevet det modsatte – at en instruktør med en privat instruktøruddannelse er søgt over i foreningsregi.

Spørgsmål 41: *Har du/I omvendt oplevet, at en instruktør med en privat instruktøruddannelse har meldt sig som frivillig og ulønnet instruktør i jeres foreningsbaserede motionscenter?*

	Total
Base	16
Ja	7 44 %
Nej	8 50 %
Ved ikke	1 6 %

Hvad dette forhold præcis skyldes ud over de statistiske usikkerheder, der eksisterer i de lave antal respondenter, er ikke til at sige. Men noget tyder på, at udvekslingen mellem den kommercielle og ikke-kommercielle fitness-sektor sker begge veje og i nogenlunde tilsvarende omfang.

Åbningstider

Den kommercielle fitness-sektors succes skyldes i høj grad de lange åbningstider, der typisk strækker sig fra kl. 06 om morgenen til 22 om aftenen. Dette har vist sig at være et afgørende konkurrenceparameter i forhold til kunderne, der ønsker selv at kunne bestemme over deres træningstider. Umiddelbart skulle man tro, at dette forhold havde sværere kår i det frivillige foreningsliv, med ud fra nedenstående tabel synes det ikke at være tilfældet.

Spørgsmål 42: *Nogle motionscentre har lukket et par timer midt på dagen på grund af manglende efterspørgsel. Er dette motionscenter lukket i løbet af dagen?*

	Total
Base	15
Ja - centret har lukket midt på dagen	1 7 %
Nej - men vi har overvejet det	0 0 %
Nej - centeret har åbent hele dagen	14 93 %
Ved ikke	0 0 %

Foreningerne formår også i vid udstrækning at holde åbent på helligdage – se nedenstående tabel.

Spørgsmål 43: *Er motionscenteret åbent året rundt - inkl. sommerferie, helligdage og andre feriefridage?*

	Total
Base	15
Ja, centeret er altid åbent	8 53 %
Nej, centeret er lukket på enkelte helligdage	6 40 %
Nej, centeret er lukket i sommerferien og andre perioder	1 7 %
Andet	0 0 %

Der er således ikke noget, der tyder på, at foreninger ikke tilbyder fleksible træningstilbud, hvilket er en medvirkende faktor til projektets succes.

Økonomi og drift

Da DGI træningskultur projektet blev formuleret, var en af de afgørende forudsætninger, at træningscenteret adskilte sig markant fra de mange motionsrum, som man finder i stort set alle idrætsforeninger. Derfor var en moderne, lys og indbydende facilitet en afgørende forudsætning for, at den enkelte forening fik den ønskede succes. En ny facilitet koster mange penge, hvorfor et kontant lån har været den naturlige vej til realisering af foreningens projekt.

Spørgsmål 44: *Er der optaget et lån i forbindelse med etablering af motionscenteret?*

	Total
Base	17
Ja	16 94 %
Nej	1 6 %
Ved ikke	0 0 %

Det er således langt hovedparten, der har optaget et lån i forbindelse med projektet. I nedenstående tabel fremgår det endvidere, at DGI's lånefond med de billige rentefri lån tegner sig for flertallet af disse lån.

Spørgsmål 45: *Hvor er dette/disse lån optaget? Sæt op til tre krydser.*

	Total
Base	16
I DGI's lånefond	16 55 %
I privat bank	8 28 %
Andre lån	5 17 %
Ved ikke	0 0 %

Foreningerne kombinerer således DGI's rentefrie lån med andre lånetyper.

En anden af de mere kontroversielle spørgsmål i forbindelse med etablering af et foreningsbaseret motionscenter er, om foreningen har egen og selvstændig økonomi, eller om den er underlagt en flerstrengt hovedforening. Dette har nemlig stor indflydelse på foreningens råderet over omsætningen.

Spørgsmål 46: *Er motionscenterets økonomi adskilt som en selvstændig juridisk enhed fra andre foreninger og afdelinger (i flerstrengede foreninger)? (En selvstændig juridisk enhed er en separat forening/afdeling med egne vedtægter, egen bestyrelse, egen generalforsamling og selvstændig økonomi).*

	Total
Base	17
Ja	8 47 %
Nej	9 53 %
Ved ikke	0 0 %

De ni foreninger, der ikke har råderet over deres egen økonomi, vil som regel finde det uhensigtsmæssigt og besværligt at skulle forbi en hovedorganisations bestyrelse hver gang for at få penge til nødvendige løbende reinvesteringer i træningsudstyr.

Spørgsmål 47: *Bliver hele eller dele af et eventuelt driftsoverskud anvendt som en fast overførsel til andre afdelingers aktiviteter eller til finansiering af drift af idrætsanlæg?*

	Total
Base	17
Ja	4 24 %
Nej	12 71 %
Ved ikke	1 6 %

Som svarfordelingen i de to ovenstående tabeller angiver, tyder noget på, at der på dette område eksisterer en række konkrete problemer for de nyetablerede foreninger. Der er således et oplagt rådgivningspotentialer i forbindelse med sikringen af disse foreningers suverænitet set i forhold til de foreninger, der ønsker at komme med i udviklingsprojektet fremover.

Dette problem synes relativt omfattende på trods af DGI træningskulturs nedskrevne råd om foreningens suverænitet. Det vidner om en lokal praksis, hvor foreningsdannelsen og etableringen ikke har kunnet realiseres uden en hovedforenings accept og støtte.

Resultatet er, at man får en række foreninger, der ikke er så fleksible og manøvredygtige, som tilfældet ideelt set kunne være, såfremt de havde haft fuld beslutnings- og råderet over deres egen økonomi. Som nedenstående svarafgivelser antyder, er der i en række tilfælde tale om, at hele overskuddet går til hovedorganisationens økonomi.

Spørgsmål 48: Hvor stort et beløb var der tale om ved sidste overførsel, og hvilke aktiviteter finansieres via motionscenterets driftsoverskud? Du/I har 300 anslag til besvarelsen.

- Vi har ikke eksisteret et år endnu, men hovedreglen er, at alt overskud går i hovedkassen.
- Overskud er nu så meget sagt, men foreningen betaler husleje hos den forening, der ejer de anvendte lokaler. I alt 520.000 pr. år.
- 60.000 kr. går til den samlede foreningsbudget

Det er således mange forskellige lokale modeller for, hvorledes penge fra driften føres over i hovedorganisationen.

Som nedenstående tabel viser, tyder det på, at selve driften af de nyetablerede fitnesscentre ikke har fundet sit naturlige leje endnu. Flertallet er i hvert fald i tvivl om selve driftsresultatet, hvilket kan forklares med de nye foreningers eksistens. Derfor har spørgsmålet ikke givet mening for en række respondenter.

Spørgsmål 49: Hvordan var driften af motionscenteret i år 2006 generelt set i sammenligning med året før - 2005?

	Total
Base	15

Generelt bedre	4 27 %
Nogenlunde tilsvarende	2 13 %
Generelt dårligere	0 0 %
Ved ikke	9 60 %

Medlems- og abonnentstyper

Nedenstående tabel viser de 16 respondenters svar på spørgsmålet om, hvilke medlemstyper der udbydes af fitnesscenteret.

Spørgsmål 50: *Hvilke af følgende medlemstyper/abbonementstyper har motionscenteret?*

	Total
Base	16
12 mdr. kontant betaling	11 69 %
6 mdr. kontant betaling	11 69 %
6 mdr. via månedlig PBS betaling	6 38 %
3 mdr. kontant betaling	5 31 %
12 mdr. via månedlig PBS betaling	3 19 %
1 måned kontant betaling	3 19 %
Klippekort	3 19 %
Andre medlemstyper - angiv gerne hvilke nedenfor:	2 13 %
3 mdr. via månedlig PBS betaling	1 6 %

Som det fremgår, er de klassiske modeller med 12 og 6 måneders kontant betalt medlemskab de mest udbredte medlemstyper i de repræsenterede foreninger. Set i forhold til de kommercielle

fitness-centre er dette en klar forskel, da hovedparten af disse benytter sig af PBS-service, hvor medlemskabet kobles op på månedlige betalinger via en automatisk bankoverførsel.

Under svarkategorien 'Andre medlemstyper – angiv gerne hvilke nedenfor' blev følgende svar angivet:

- Der er både 10 og 20 turs klippekort
- 1 måned via PBS
- 9 mdr. kontant betaling
- 9 mdr. kontant betaling

I denne forbindelse blev respondenterne også bedt om at skrive prisen på de respektive udbudte medlemskaber. Gennemsnitsprisen på de følgende medlemstyper står i højre kolonne, men den skal tages med forbehold for det lave antal respondenter.

Spørgsmål 51: *Hvad koster disse medlemstyper i alt? Ignorer de medlemstyper, som motionscenteret ikke udbyder. Skriv den samlede pris for de udbudte medlemstyper nedenfor.*

	Total	Gennemsnit pr. måned
Base	10	
12 mdr. via månedlig PBS betaling i alt:	1643 kr.	137 kr.
6 mdr. via månedlig PBS betaling i alt:	1109 kr.	185 kr.
3 mdr. via månedlig PBS betaling i alt:	800 kr.	266 kr.
12 måneder kontant betaling i alt:	1639 kr.	137 kr.
6 måneder kontant betaling i alt:	984 kr.	164 kr.
3 måneder kontant betaling i alt:	793 kr.	264 kr.
1 måned kontant betaling:	342 kr.	342 kr.

I ovenstående tabel indgik også svarkategorien 'Andre medlemstyper – angiv gerne nedenfor'. Her blev følgende svar afgivet:

Spørgsmål 52: *Angiv andre medlemstyper her:*

- Medlemskab koster 200 kr. som engangsbeløb
- Motionscenter 1/2 år 700 kr. Motionscenter 1/1 år 1.150 kr. Motionscenter + spinning 1/2 år 1.000 kr. Motionscenter + spinning 1/1 år 1.600 kr. Spinning 1/2 år 540 kr. Spinning 1/1 år 900 kr. Spinning prøvetime (maks. 2 pr. person) 20 kr. Indmeldelsesgebyr motionscenter inkl. Instruktion 2

- Unge 16-18 år: 1 år: 1200 6 mdr.: 600 3 Mdr.: 550

Selvom ovenstående tabel dækker over mange forskellige abonnements typer og fra ganske få respondenter, kan man således via sammenligning en anden undersøgelse konstatere, at foreningernes priser ligger i den billige ende af skalaen. Dette skyldes andre og mere omkostningstunge markedsvilkår for de kommercielle fitnesscentre.

I Forbrugerstyrelsens rapport fra februar 2007²⁶ er der indsamlet en række gennemsnitspriser på en række forskellige medlemstyper.

	En måneds fri træning (231 respondenter)	Seks måneders fri træning (246 respondenter)	Tolv måneders fri træning (266 respondenter)
Gennemsnitspris	492 kroner	1.941 kroner	3.373 kroner
Dyreste pris	1.600 kroner	5.795 kroner	9.999 kroner
Billigste pris	100 kroner	150 kroner	600 kroner

Ifølge Forbrugerstyrelsens koster et abonnement i et kommercielt fitnesscenter i sammenligning hhv. 492 kr. for 1 måned, 323,5 kr. og 281 kr. pr. måned via PBS- abonnementer.

Hvis man ser isoleret på de ikke-kommercielle centre fra den tidligere undersøgelse (i alt 44 respondenter) og tager et gennemsnit af samtlige medlemstyper, får man en gennemsnitspris på ca. 227 kr. om måneden for fri træning. Denne pris dækker dog ligeledes over store interne udsving – helt fra 299 kr. pr. måned i de største ikke-kommercielle fitnesscentre til en kontant engangsydelse på 20 kr. for at få et sæt nøgler udleveret, som giver fri adgang til træningslokalet.²⁷

Der skal dog ikke herske nogen tvivl om, at gennemsnitsprisen for de billigste ikke-kommercielle træningscentre ofte dækker over træning i helt andre facilitetsmæssige rammer og ofte også over andre serviceforhold end i de kommercielle centre. Kun i enkelte tilfælde, blandt andet i de foreninger, der er med i udviklingsprojektet DGI træningskultur, er det relevant at sammenligne kvalitet, service og pris uden hensyntagen til organisations- og ejerform. Uden skelen til kvalitet og service fremstår de foreningsbaserede dog som et billigt alternativ til de kommercielt drevne fitnesscentre.

De kommercielle centre er blevet ofte blevet kritiseret for dyre oprettelsesgebyrer i dagspressen, men som nedenstående tabel antyder, har disse gebyrer ligeledes fundet vej til foreningerne tilknyttet DGI træningskultur.

²⁶ Forbrugerstyrelsen (2006), s. 38-40: Test af fitness og motionscentre, Rapport udarbejdet af Oxford Research A/S for Forbrugerstyrelsen, København.

²⁷ Kirkegaard (2007), s. 47-48: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

Spørgsmål 53: *Betaler nye medlemmer et administrations- eller indmeldelsesgebyr ved oprettelse af et nyt medlemskab?*

	Total
Base	17
Ja	12 71 %
Nej	5 29 %
Ved ikke	0 0 %

I kommercielt regi er dette tal stort set ens, da 71,5 % af kommercielle centre benytter sig af administrations- eller medlemsgebyrer ved oprettelse af et nyt medlemskab.²⁸

Til gengæld tyder det på, at prisen for dette gebyr er en smule mindre i de foreningsbaserede centre. De 12 respondenter, der svarede 'ja' til spørgsmålet i ovenstående tabel blev efterfølgende bedt om at prissætte dette gebyr. Gennemsnitsprisen for de repræsenterede foreninger fremgår af tabellen.

Spørgsmål 54: *Hvilket beløb er gebyret på?*

	Total
Base	12
Kr. i gennemsnit:	163

Et tilsvarende gennemsnit i kommercielt regi er 307 kroner,²⁹ men det er alligevel sjældent, at et nyt medlem i kommercielt regi betaler listepriisen for et nyoprettet medlemskab, da der ofte forhandles om prisen. I denne forbindelse er der også noget, der tyder på, at kommercielle centre har flere officielle rabatordninger (især virksomhedsrabatter) end de foreningsbaserede centre. Af nedenstående tabel fremgår det, at rabatordninger er et relativt ukendt fænomen inden for den ikke-kommercielle fitnesskultur.

Spørgsmål 55: *Har motionscenteret rabatordninger for bestemte medlemsgrupper?*

	Total
Base	17
Ja	4 24 %

²⁸ Kirkegaard (2007), s. 49: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

²⁹ Kirkegaard (2007), s. 49: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

Nej	13 76 %
Ved ikke	0 0 %

Umiddelbart er det tilsvarende rabattyper som de kommercielle, som foreningslivet også benytter sig af:

Spørgsmål 56: *Hvilke grupper kan opnå rabat på medlemskabet?*

- Alle der ønsker kun at træne i tidsrummet 9-14
- Virksomhedsaftaler
- Unge 16-18 år

I nedenstående tabel kan respondenternes forventninger til fremtidens drift og virke aflæses.

Spørgsmål 57: *Hvilke realistiske forventninger er der til antallet af medlemmer i de kommende to år?*

	Total
Base	16
Et langt større antal medlemmer end i dag	1 6 %
Et større antal medlemmer end i dag	12 75 %
Stort set det samme antal medlemmer som i dag	3 19 %
Færre medlemmer end i dag	0 0 %
Ved ikke	0 0 %

Som tabellen antyder, har flertallet af de repræsenterede foreninger forventninger om flere medlemmer i deres foreningsregi.

Aktiviteter og produkter – top ti

De foreningsbaserede træningscentre udbyder en lang række aktiviteter, der på mange måder er direkte sammenlignelige med den kommercielle fitness-sektors.

I princippet er den største forskel på de to former for centre selve facilitetens størrelse, hvor fitnessforeningernes mere begrænsede træningsareal indebærer en naturlig begrænsning i aktivitetsudbuddet, mens de kommercielle centres langt større faciliteter især rummer flere holdtilbud i store sale, der ikke rummer fast inventar. I nedenstående tabel, kan de ti hyppigst udbudte aktiviteter i de repræsenterede foreninger aflæses.

Spørgsmål 58: *Hvilke af følgende aktiviteter og produkter udbyder motionscenteret? Marker alle de aktiviteter, som motionscenteret tilbyder medlemmerne:*

	Total
Base	16
1. Frie vægte	16 100 %
1. Individuel styrketræning med fitnessmaskiner	16 100 %
1. Løbebånd	16 100 %
1. Kondicykel/ergometercykel	16 100 %
5. Romaskine (inkl. maskiner med kabeltræk)	15 94 %
6. Cross-trainer/skimaskine	10 63 %
7. Spinning på hold	9 56 %
8. Træning med personlig instruktør	6 38 %
9. Cardio stepmaskine	5 31 %
10. Pilateshold (også inkl. bold)	5 31 %
10. Holdøvelser med bold (skanetix/exercise ball)	5 31 %

I sammenligning med de kommercielle centre, er udbuddet af det samlede træningsaktiviteter generelt mere begrænsede i foreningsregi, hvilket kunne tyde på, at selve produktudviklingen i foreningsregi foregår langsommere og inden for en række begrænsede kerneområder, der så til gengæld skabes stor strategisk opmærksomhed omkring via centrale satsninger og produktudviklinger fra DGI's side.

Mange af de nystiftede foreninger har således travlt med at få driften i det enkelte center til at fungere optimalt og har ikke på samme måde som de kommercielle centre ansat professionelt personale til løbende at følge nye produkters kommercielle succes på det amerikanske fitnessmarked.

Samarbejde med kommune eller eksterne idrætsforeninger

I forbindelse med etableringen af et nyt træningscenter, vil det være oplagt at lave samarbejdsaftaler med andre idrætsforeninger eller kommunen om at stille træningsfaciliteten til rådighed over for lokalbefolkningen. Der er dog ikke noget, der tyder på, at dette potentiale endnu er blevet realiseret i de repræsenterede foreninger.

Spørgsmål 59: *Er der indgået aftaler med kommunen, andre idrætsforeninger eller specielle hold om at leje sig ind i motionscenterets lokaler?*

	Total
Base	17
Ja	3 18 %
Nej	14 82 %
Ved ikke	0 0 %

De tre foreningsrepræsentanter, som svarer ja til ovenstående spørgsmål blev efterfølgende bedt om at præcisere hvad samarbejderne indeholdte.

Spørgsmål 60: *Hvilke foreninger/idrætshold lejer sig ind i motionscenteret? Du/I har 300 anslag til besvarelsen.*

- Vi har ekstraordinær holdundervisning i spinning af en cykelklub, men instruktørerne er vores egne, så det er ikke decideres 'lejere'.
- Foreningerne i lokalområdet kan leje salene til egne aktiviteter.
- Ungdomsskole og skoler.

Det skal i denne forbindelse nævnes, at også de kommercielle fitnesscentre i fremtiden vil se et udlejningspotentiale til foreningslivet som et stort endnu ikke udnyttet potentiale. Således har fitness dk allerede indledet flere forskellige samarbejder med lokale idrætsforeningers førstehold, som derefter søger om lokaletilskud hos kommunen.

Ordensregler og dopingproblematikken

I et træningscenter kommer der mange forskellige slags mennesker med forskellige forventninger til oplevelsen af træningsaktiviteten. Derfor er der ofte udarbejdet en række forskellige retningslinjer for medlemmernes opførsel, således at der kan opbygges en generel standard for træningsoplevelsen. Som det ses af nedenstående tabel, er det også langt hovedparten af de repræsenterede foreninger, der har udarbejdet en sådan politik.

Spørgsmål 61: *Har bestyrelsen udarbejdet en politik for medlemmernes opførsel i motionscenteret?*

	Total
Base	16
Ja	15 94 %
Nej	1 6 %

Der er dog lidt forskel på, hvilke forhold disse politikker indeholder, hvilket nedenstående tabel illustrerer:

Spørgsmål 62: Angiv hvilke af nedenstående emner, der er formuleret en officiel politik for?

	Total
Base	15
Retningslinjer for træningsbrug og -adfærd (f.eks. træning på egen hånd)	14 93 %
Rygeforbud	13 87 %
Alkoholforbud	13 87 %
Beklædning	13 87 %
Dopingmisbrug	12 80 %
Andet - angiv gerne hvilke emner:	5 33 %
Spiseforstyrrelser	2 13 %

Under 'Andet – angiv gerne hvilke emner' blev følgende svar afgivet.

- Opførsel i centeret (sluk lys osv.)
- Ingen børn i træningslokalet
- Omgangstone & oprydning
- Børn, oprydning, adfærd
- Børn i lokalerne og aldersgrænser
- IT Sikkerhed, medlemsforhold, aldersgrænse, opslag i centeret og meget andet
- Brug af mobiltelefon

Det tyder således på, at der lokalt arbejdes seriøst og bevidst med at beskrive disse forhold for medlemmerne. Det lader også til, at store dele af foreningerne selvstændigt har udarbejdet en dopingpolitik for deres lokale forening.

Spørgsmål 63: *Motionscenteret er via DGI-medlemskabet underlagt Anti Doping Danmarks dopingregler. Har foreningen dertil en selvstændigt udarbejdet politik for egen håndtering af doping i centret?*

	Total
Base	15
Ja	8 53 %
Nej	7 47 %

De otte foreninger, der svarede ja blev efterfølgende bedt om at beskrive dopingpolitikens indhold.

Spørgsmål 64: *Beskriv denne dopingpolitik med dine/jeres egne ord: Du/I har 300 anslag til besvarelsen.*

Følgende svar blev afgivet, hvilket afslører, at en række foreninger alligevel ikke selv har udarbejdet en politik på dette område og derfor burde have svaret 'nej' i ovenstående afsnit:

- Konstatet indtagelse af stoffer/doping midler medfører bortvisning.
- Vi følger DGIs regler på det område.
- Ved mistanke om doping indkaldes til et bestyrelsesmøde via telefon. Adfærd kortlægges via PC. Ved fortsat mistanke hidkaldes Anti Doping Danmark til uvarslet kontrol. Positiv test giver min. 2 års karantæne.
- Overtrædelse giver udelukkelse.
- Enhver form for brug af doping er forbudt, ligesom det ikke er tilladt at møde op efter brug af doping.
- Enhver form for doping medfører bortvisning. Medlemmet indberettes til DGI, som fastsætter en straf for alt virke som medlem eller leder i alle foreninger inden for DGI-regi.

- Foreningen er tilsluttet DGI, herunder den til enhver tid gældende dopingpolitik. Det betyder at medlemmer er forpligtiget til på forlangende at blive testet af DGI for misbrug af dopingmidler. Registreres der indhold af forbudte stoffer i prøverne, eller nægter man at lade sig teste, medfører dette bortvisning og udelukkelse.
- Regelsæt, hvor der står at man ikke vil se det i centeret.

Kun én af de repræsenterede foreninger i undersøgelsen har oplevet motionsdoping ved et konkret tilfælde.

Spørgsmål 65: *Har der været dopingtilfælde med positive tests af medlemmer i dette foreningsbaserede motionscenter?*

	Total
Base	15
Nej	14 93 %
Ja	1 7 %
Ved ikke	0 0 %

Dette er dog ikke ensbetydende med, at foreninger under DGI ikke oplever dopingproblemer. Problemerne eksisterer, men er koncentreret til få foreninger, der gang på gang overtræder DGI's reglement på området. Gentagne positive dopingprøver og manglende vilje fra foreningens side til at løse dopingproblemer lokalt vil fremover føre til, at foreningsbaserede motionscentre ekskluderes fra DGI via beslutning i landsdelsforeningens bestyrelse. Dette vil ikke have de store konsekvenser for misbrugets omfang i den lokale forening og kan derfor først og fremmest tolkes som en klar markering af, at DGI ikke vil associeres med dopingmisbrug og usundhed.

Respondenterne blev herefter bedt om at beskrive, hvilke tiltag foreningen har gjort for at oplyse om doping samt deres praktiske håndtering af mistanke om doping hos et medlem. Svarene afslører dog, at respondenterne ikke direkte relaterer deres svar til spørgsmålet. Enkelte nøjes blot med at konstatere, at doping ikke finder sted, selvom spørgsmålet går på håndtering og oplysningsarbejde:

Spørgsmål 66: *Beskriv med dine/jeres egne ord, hvad der gøres for at oplyse og evt. minimere doping blandt medlemmer, og hvorledes I håndterer konkret mistanke om doping hos et eller flere af foreningens medlemmer: Du/I har op til 300 anslag til din besvarelse.*

- Vi har p.t. ikke diskuteret dette.
- Vi har ikke store vægte, så de store drenge kommer der ikke. Man skriver under på, at selv på mistanke kan man blive smidt ud. Skraldebøtter bliver jævnlig kontrolleret.
- Hvert nyt medlem får præsenteret reglerne ved den første instruktion af instruktøren.
- Vi har ikke oplevet problemet endnu.

- Det fremgår af opslåede regler, hvor det også fremgår at vi er medlem af Anti Doping Danmark. Der er oplysningsmateriale fra Anti Doping Danmark liggende fremme i klubrummet.
- Der er i vores regelsæt udarbejdet en skrivelse vedrørende doping, som medlemmer ved indmeldelse oplyses om. Der er beskrevet i håndteringen, at doping medfører bortvisning og at medlemmet indberettes til DGI.
- Umiddelbart har vi ikke store opslag om Anti Doping Danmark, men vi benytter enhver lejlighed til at gøre opmærksom på dem. I et enkelt tilfælde havde vi en snak med et medlem, men det viste sig, at han ikke var dopet.
- Centeret er ubemandet i hovedparten af tiden, men vi sørger derfor for, at der er opslag i centeret vedr. dopingregler.
- Det vil medføre bortvisning.

Ovenstående svar antyder, at der godt kunne strammes op på dette område. Det er for eksempel relativt naivt at tro, at dopingbrugere ville dope sig i centeret og efterfølgende kaste affaldet i skraldebøtterne eller i øvrigt snakke sandt om sin brug af doping, når han bliver spurgt. Doping er noget, der foregår i privat regi, mens den nødvendige styrketræning oftest foregår uden for hjemmet. Det er ligeledes naivt at tro, at et ubemandet center har overblik over et eventuelt misbrugs omfang.

Dertil svarer mange ved at henvise til Anti Doping Danmark, hvilket kan være en forstillelse at deres eget ansvar, hvor foreningen selv udelukkende er passiv formidler af Anti Doping Danmarks budskaber og ikke selv aktivt går ind og sætter klare grænser for de medlemmer, der befinder sig i farezonen.

Dertil synes formuleringerne om 'udsmidning ved mistanke' at rumme fundamentet til autoritære løsninger, der ikke efterlader plads til handlingsalternativer for det enkelte medlem.

Samlet set vil en dybere og mere grundig analyse af dette emne sandsynligvis vise, at der er vidt forskellige måder at håndtere problemet på. Dels fordi foreningslivet tegnes af vidt forskellige ledere, som udstikker forskellige retningslinjer lokalt, dels fordi der endnu ikke er skabt tilstrækkelig viden og forståelse for håndteringen af dopingrelaterede problemer og omfang. På dette område mangler der sandsynligvis både konsekvenser, metodeudvikling, viden og holdningsbearbejdning. Dette søger DGI at løse ved at stramme kravene til foreningerne ved følgende punkter:³⁰

- Landsdelsforeningerne skal snarest udpege en ansvarlig for motionsdoping
- Der skal indføres en eksklusionsparagraf i vedtægterne
- anbefalinger til centrene om forebyggelse af motionsdoping
- Ikke salg af kosttilskud og proteintilskud
- Frie håndvægte over 26 kilo og maskiner der animerer til bodybuilding skal fjernes
- En liste over forbudte dopingpræparater udleveres til alle
- Centret skal signalere ren sport i valg af plakater og musik
- Undervisning og vejledning i centret tage udgangspunkt i funktionel træning

³⁰ Andersen, Majbritt: Mulighed for eksklusion ved gentagende dopingsager. Artikel fundet på: <http://www.dgi.dk/artikel.aspx?aid=11421#>

Konkurrencesituationen og markedsføring

Mange traditionelle idrætsforeninger opfatter sig ikke som en leverandør, der konkurrerer på et idræts- og motionsmarked i vækst, da de principielt er eneste udbyder af aktiviteten. Dette skyldes, at de traditionelle idrætsforeninger stadig sidder på langt hovedparten af de organisationskrævende idrætsgrene, hvor der for store deles vedkommende ikke endnu er udviklet koncepter med kommercielle potentialer. Kommercialiseringen af idrætten rammer således først og fremmest de individuelt organiserede aktiviteter, hvor motionsidrætten står stærkest.

Således er de foreningsbaserede træningscentre underlagt markedsmekanismens logikker om konkurrencedygtighed, produktudvikling og markedsføringsstrategier for at kunne overleve i direkte konkurrence med kommercielle udbydere. Disse mekanismer sætter sig igennem på mange områder, men kan generelt beskrives som en tilstedeværelse af interesse for, hvad konkurrenterne foretager sig. Set fra et lokalt foreningsperspektiv kommer dette i praksis til udtryk i naturlig interesse i, hvorledes de kommercielle fitnesscentre udvikler deres tilbud og prisniveau.

Fra DGI's landsorganisation kommer interessen til udtryk i en øget opmærksomhed på de kommercielle fitnesscentres politiske lobbyarbejde via den nye brancheorganisation Dansk Fitness og Helse Organisation (DFHO), der er organiseret under Dansk Erhverv.

Der er ikke nogen tvivl om, at de foreningsbaserede træningscentre og foreningsfitnesskonceptet som sådan ofte er i direkte konkurrence med de kommercielle fitnesscentre. Nedenstående tabeller tyder også på, at de nyetablerede foreningsbaserede træningscentre er bevidste om deres konkurrencesituation, når de bliver spurgt om konkurrencerelaterede emner.

Spørgsmål 67: *Hvordan vil du/I vurdere konkurrencesituationen i netop det lokalområde, som motionscenteret er placeret i?*

	Total
Base	16
Konkurrencen er ikke hård	10 63 %
Konkurrencen er moderat	4 25 %
Konkurrencen er meget hård	1 6 %
Der er ingen konkurrence	1 6 %
Ved ikke	0 0 %

Flertallet af de repræsenterede foreninger ligger således ikke i direkte konkurrence med et kommercielt fitnesscenter. Men den indirekte konkurrence sætter sig igennem via

medlemmernes forventninger til foreningens aktiviteter og kvaliteten af dem, da mange medlemmer har en personlig erfaring eller klar fornemmelse af de kommercielle centres aktivitetsudbud, dets kvalitet og serviceniveau.

Truslen om et konkurrencedygtigt kommercielt koncept indtog i lokalområdet er selvsagt også til stede på et marked, der er i vækst. Nye fitnesskoncepter udvikles, og nye markeder opsøges hver dag. Samlet set tegner udviklingen sig for en anderledes konkurrencesituation i fremtiden. Af nedenstående tabel kan de repræsenterede foreningers forventninger til fremtidens konkurrencesituation aflæses.

Spørgsmål 68: *Hvilke forventninger har du/I og jeres center til konkurrencesituationen i de kommende år fra 2008–2010?*

	Total
Base	16
Det forventes, at konkurrencen bliver meget hårdere	1 6 %
Det forventes, at konkurrencen bliver moderat hårdere	7 44 %
Det forventes, at konkurrencen holder sig på samme niveau som i dag	8 50 %
Det forventes, at konkurrencen aftager	0 0 %
Det forventes, at konkurrencen forsvinder	0 0 %
Ved ikke/ingen holdning til spørgsmålet	0 0 %

De repræsenterede foreninger forventer således en tilspidset eller den samme konkurrencesituation som i dag.

Det ses ikke ofte, at traditionelle idrætsforeninger iværksætter reklamekampagner for at gøre lokalområdet opmærksom på deres tilbud, men noget tyder på, at de foreningsbaserede træningscentre er bevidste om mulighederne for at markedsføre deres aktiviteter i lokalsamfundet. En viden, der muligvis er hentet fra den kommercielle fitness-sektors massive reklamekampagner i landsdækkende medier.

Spørgsmål 69: *Er der i motionscenteret budget afsat penge til at markedsføre motionscenteret i lokalområdet?*

	Total
Base	17

Ja	12 71 %
Nej	5 29 %

Foreningerne har selvsagt deres egen måde at strikke markedsføringskampagne sammen på, og disse kan sjældent sammenlignes med de kommercielle fitnesscentres mere professionelle metoder. Inden for den kommercielle fitness-sektor udvikles der konstant nye markedsføringsmetoder, og de seneste år har således budt på ekstremt succesfulde reklamekampanjer via introduktionen af 'fedmerabat' og 'din vægt værd i guld', som lanceres i forbindelse med jul og nytår. Januar måned fremstår i denne forbindelse som den kommercielle fitness-sektors højtide, og de markedsføringsmetoder, der med stor succes anvendes i kommercielt regi, kan muligvis overføres eller fortolkes ind i de foreningsbaserede tilbud med tilsvarende medgang.

Foreningerne kunne selvsagt styrkes i deres evne til at markedsføre sig effektivt og målrettet overfor nye medlemsgrupper. Dels via centrale initiativer og kendskab til effektive markedsføringsmetoder, dels via videndeling mellem foreningerne om lokale succesfulde metoder brugt af de implicerede foreningsbaserede træningscentre, men også via strategisk markedsføring som ligger i forlængelse af de kommercielle fitnesscentres massive markedsføring ved årsskiftet. Der er med stor sandsynlighed uudnyttede potentialer på dette område, som det nylancerede Foreningsfitness' projekt mellem DGI og DIF i fremtiden bør se nærmere på.

Det ligger uden for denne evalueringens rammer at foretage en egentlig kvalitativ bedømmelse af foreningernes konkrete markedsføringsmetoder og -materialer, men som det kan ses af nedenstående svar, beskriver foreningerne deres markedsføringstiltag relativt traditionelt:

Spørgsmål 70: *Beskriv hvad markedsføringen består af? (f.eks. annoncering i lokalavisen, foldere o. lign.). Du/I har op til 300 anslag til besvarelsen.*

- Foldere uddelt til husstande i lokalområdet.
- Lokalavis + foldere + velkomstpakke til nye beboere i byen.
- Folder + Åbent-hus arrangementer, og annonce + omtale i lokal aviser.
- Annoncer og folder.
- Udgivelse af folder, der husstandsomdeles.
- Annoncering i lokalblade opslag i lokalsamfundet.
- Folder, annoncer, åbent hus arrangementer.
- Annoncer i lokalavisen. Vi har brochurer liggende i Sportsforretningen og på Biblioteket. Også via hjemmesiden.
- Annoncering i lokalavisen, foldere, klubblad, opslag hos de lokale erhvervsdrivende.
- Annoncer og pressemeddelelser i lokalaviser. Foldere til uddeling i hal og træningscenteret. Også på hjemmeside.
- Der er pt. ikke noget i gang, men der er nedsat et udvalg

Sociale aktiviteter og tilbud

Foreninger markedsfører sig traditionelt med deres forpligtende sociale fællesskab som en positiv og markant værdi for foreningskulturen. Over for denne foreningskultur er den kommercielle fitnesskultur ofte blevet beskyldt for at være en privilegeret træningsarena for individualistiske og kropsfikserede mennesker, der ikke er interesserede i et socialt forpligtende samvær. Fordommene omkring fitnesscentre har ofte været, at de aktive udelukkende kom til træningen og ikke var interesserede i at møde eller socialisere sig med andre. Den bagvedliggende forklaring skal dog findes i, at fitnesscentres aktiviteter ikke forudsætter holdorganisering og kræver social kontakt mellem mennesker, hvilket resulterer i en anden kultur.

Fitnesscentre fremstår derfor som en organisatorisk ramme, hvor social kontakt ikke er forudsætningen for træningen, hvilket tiltaler mange kundegrupper, der således primært kommer for at få opfyldt et træningsbehov. I forhold til dette bliver idrætsforeningen ofte fremhævet et sted, hvor man som medlem deltager i sociale aktiviteter.

Men en tidligere undersøgelse viste, at fitnesscentre i høj grad arrangerer sociale aktiviteter og tilbud for kunderne/medlemmerne, og at der i landets fitnesscentre er en ganske livlig social aktivitet. Det er især populært at arrangere fester, afholde foredrag og kurser samt lave eventarrangementer. Ud fra disse tal er der således ikke noget, der tyder på, at traditionelle idrætsforeninger er mere flittige til at arrangere sociale arrangementer end fitnesscentre.³¹ Dette gælder øjensynligt også de foreningsdrevne centre:

Spørgsmål 71: *Hvilke af nedenstående sociale aktiviteter og tilbud har motionscenteret selv stået for eller medvirket aktivt til?*

	Total
Base	12
Foredrag, kurser, filmforevisninger o. lign.	8 67 %
Temaarrangementer og eventdage (f.eks. spinning-event, aerobicdag)	6 50 %
Deltaget i idrætslige eller kulturelle arrangementer i samarbejde med andre	4 33 %
Medlemsfester (f.eks. julefester, temafester, fastelavnsfester osv.)	2 17 %
Andet - angiv gerne hvilke aktiviteter og tilbud:	2 17 %

³¹ Kirkegaard (2007), s. 78: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

Udflugter til idrætsarrangementer (f.eks. stævner, møder, messer, udstillinger, opvisninger)	1 8 %
Udflugter til andre ikke-idrættslige arrangementer (f.eks. museer, teatre, koncerter)	0 0 %

Under punktet 'Andet – angiv gerne hvilke aktiviteter og tilbud' fremkom yderligere to respondenter præciseringer:

- Personalesommerfest + personaletemadag
- Åbent hus arrangementer. Fernisering i forbindelse med udstilling.

Der er således livlig aktivitet i de foreningsbaserede træningscentre.

Et relativt velkendt fænomen er, at de kommercielle fitnesscentre har cafémiljøer, hvor der er en række gratis fornøjelser, som de fitnessaktive kan gøre brug af før og efter træningen. 85 procent af de kommercielle fitnesscentre har således dette tilbud.³² De repræsenterede foreninger i denne begrænsede undersøgelse melder også om, at de har lignende tilbud for deres medlemmer.

Spørgsmål 72: *Er der i motionscenteret eller i tæt tilknytning hertil et klublokale eller et cafémiljø, hvor medlemmerne kan mødes og slappe af?*

	Total
Base	15
Ja	14 93 %
Nej	1 7 %

I den tidligere omtalte rapport med svar fra 44 ikke-kommercielle respondenter var det kun 64 procent, der svarede 'ja' til dette spørgsmål.³³ Dette vidner om, at respondenterne i denne begrænsede evaluering muligvis er besvaret af ressourcestærke foreninger, som således adskiller sig markant fra andre foreninger på dette punkt.

Som nedenstående tabel vidner om, tilbyder langt hovedparten af disse ressourcestærke foreninger også en række gratis ydelser til rådighed for medlemmet.

Spørgsmål 73: *Er der andre tilbud eller ydelser, som stilles gratis til rådighed for medlemmer af motionscenteret? (f.eks. gratis kaffe, aviser, træningsrådgivning o. lign.)*

³² Kirkegaard (2007), s. 81: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

³³ Kirkegaard (2007), s. 81: *Overblik over den danske fitness-sektor – En undersøgelse af danske fitnesscentre*, Idrættens Analyseinstitut.

	Total
Base	15
Nej	3 20 %
Ja - angiv gerne hvilke andre tilbud/ydelser:	12 80 %

Følgende konkretiserede svar kom frem under angivelsen af ydelserne:

- Tidsskriftet 'I Form', sundhedscoaching med diætist
- Kaffe, børnerum.
- Gratis instruktion.
- Træningsrådgivning & løbende foredrag m.m.
- Træningsrådgivning
- Træningsrådgivning
- Gratis isvand, træningsrådgivning
- 3 caféborde uden salg af drikkevarer eller andet.
- Aviser, ugeblade, magasinet 'Kom i form'.
- Træningsrådgivning og rådgivning fra Fysioterapeuter.
- Træningsrådgivning.
- Kaffe, aviser, træningsrådgivning, hyggeligt miljø, musik

Foreningsbestyrelsers erfaringer med DGI træningskultur

I dette afsluttende afsnit bliver respondenterne bedt om at forholde sig til deres oplevelser og erfaringer med udviklingsprojektet 'DGI træningskultur' – i lighed med det første spørgeskema. I det første spørgsmål forholder respondenterne sig til forslag og ideer til DGI træningskultur.

Spørgsmål 74: *Har du/I ønsker, ideer eller forslag til projektgruppen omkring DGI træningskultur og deres kursustilbud til instruktører?*

	Total
Base	15
Nej	11 73 %
Ja - skriv hvilke:	4 27 %

Følgende svar blev konkretiseret af respondenterne:

- Opfølgingskurser.
- Inspirationskursus - hvert center instruktør team-lokal.

- Tilbud om spinning-kursus på Sjælland.
- Jeg savner spinning-instruktør uddannelser. Har valgt anden udbyder nu.

Hvad der præcist menes med opfølgingskurser og 'hvert center instruktør team-lokal' vides ikke, men ellers efterspørges spinning-kurser af to af de 15 respondenter, hvilket muligvis er udtryk for en generel utilfredshed med netop denne kursusaktivitets faglighed og udbud.

DGI træningskultur har udarbejdet en omfattende håndbog, som behandler stort set alle emner, som er relevante af i forbindelse med etablering og drift af et foreningsbaseret træningscenter. Denne håndbog indgår som grundlæggende materiale for alle foreninger, der indgår i udviklingsprojektet. Alligevel viser nedenstående, at en række respondenter umiddelbart ikke kender til den.

Spørgsmål 75: *DGI og projektet 'DGI Træningskultur' har udarbejdet en håndbog med råd og vejledning til drift og etablering af et foreningsbaseret træningscenter. Kender du/I til denne håndbog?*

	Total
Base	17
Ja	10 59 %
Nej	6 35 %
Ved ikke	1 6 %

Forklaringen er muligvis, at nogle respondenter ikke præcist kan huske titlen på håndbogen, men det er muligvis en god ide løbende at gøre foreningernes bestyrelser og instruktører opmærksomme på håndbogens eksistens, da den rummer svar på mange af de spørgsmål, som foreningerne med stor sandsynlighed beskæftiger sig med. Af de ti respondenter, der har kendskab til bogen, melder syv om, at håndbogen generelt har været til stor inspiration og gavn.

Spørgsmål 76: *I hvilken grad har I haft gavn af og fået inspiration fra håndbogen til det daglige arbejde i foreningen?*

	Total
Base	10
Generelt meget stor inspiration og gavn	0 0 %
Generelt stor inspiration og gavn	7 70 %
Generelt begrænset	3

inspiration og gavn	30 %
Generelt ikke nogen inspiration og gavn	0 %
Ved ikke	0 %

Flertallet af de repræsenterede foreninger anvender også DGI træningskultur i forbindelse med deres daglige drift.

Spørgsmål 77: *Modtager motionscenteret løbende rådgivning og vejledning fra DGI om driften og håndtering af problemstillinger i motionscenteret?*

	Total
Base	16
Ja	9 56 %
Nej	6 38 %
Ved ikke	1 6 %

Og flertallet af de 16 respondenter melder samtidig om, at der er nemt at komme i kontakt med DGI træningskultur ved behov. To respondenter svarer dog, at de ikke ved om dette er tilfældet, hvilket forekommer svært forklarligt.

Spørgsmål 78: *Oplever du/I generelt, at det er nemt at komme i kontakt med DGI, når der er behov for det?*

	Total
Base	15
Ja	12 80 %
Ja - dog med enkelte undtagelser	1 7 %
Nej	0 0 %
Ved ikke	2 13 %

Fire respondenter har konkrete områder, som de ønsker yderligere rådgivning om.

Spørgsmål 79: *Er der specifikke områder, som du/l gerne så, at DGI rådgav jer omkring?*

	Total
Base	15
Nej	11 73 %
Ja - uddyb gerne indenfor hvilke områder:	4 27 %

De fire respondenter konkretiserer deres ønsker i følgende punkter, som DGI træningskultur kan overveje relevansen af:

- Mere om fundraising.
- Det nye certificeringsprogram (jeg tager selv kontakt).
- Forhold til kommunen.
- Fastholdelse af medlemmer, børnemotion, erfaringsudveksling.
- Forhold til kommunen.

I lighed med det første spørgeskema melder respondenterne også i dette spørgeskema om en generelt tilfredsstillende støtte- og rådgivningsindsats fra projektgruppen i DGI træningskultur. Andelen af respondenter, der svarer 'meget tilfredsstillende', er dog væsentligt lavere end i det første spørgeskema.

Spørgsmål 80: *Hvis du skal bedømme den samlede støtte- og rådgivningsindsats fra DGI's side, i hvilken grad har dette så været tilfredsstillende?*

	Total
Base	16
Meget tilfredsstillende	4 25 %
Tilfredsstillende	11 69 %
Ikke tilfredsstillende	1 6 %
Ved ikke	0 0 %

Samlet set giver ovenstående spørgeskema med det begrænsede antal respondenter ikke anledning til de store overraskelser. De enkelte fremadrettede forslag, som er kommet frem

under evalueringens skriveproces, kan frit tages op af DGI i det nyetablerede samarbejde omkring Foreningsfitness med DIF.

Tendenser og konklusioner

Idræt skal i dag mere præcist opfylde en række individuelle behov og ønsker for den aktive. Det er denne udvikling, der har resulteret i, at idrættens aktivitetsglæde er blevet suppleret med en funktionel dimension, der gør selve idrætsaktiviteten til et middel og ikke et mål i sig selv. Dette sætter sig især igennem inden for motionsaktiviteter.

Samtidig med at de målrettede instrumentelle motionsaktiviteter oplever en øget efterspørgsel i befolkningen, organiseres disse aktiviteter i højere grad fleksibelt og er derfor ikke i samme omfang afhængige af andres deltagelse. Motionsaktiviteter udøves af en ny stor gruppe idrætsdeltagere, fordi den aktive oplever at kunne dyrke idræt og motion på sine egne præmisser uden hensyntagen til organiseringen af aktiviteten.

Befolkningens ønsker til fleksible, instrumentelle, nytteorienterede og målrettede motionsaktiviteter stiller de frivilligt organiserede idrætsforeninger over for store udfordringer. Selvom dele af foreningsidrætten har ønske at imødekomme befolkningens ændrede behov på en effektiv måde, oplever de, at mangel på viden og metoder udgør de afgørende barrierer, der skal overskrides for at håndtere udfordringen og realiserer deres ønsker.

Der er stor sandsynlighed for, at en stor del af de foreninger, der ikke kan rumme samfundsændringerne, vil opleve at blive trængt på medlemssiden, fordi samfundsændringerne har indflydelse på, hvordan danskere strukturerer deres idrætsliv. Mange foreninger magter ikke at orientere sig mod de nye idræts- og motionsvaner og oplever, at medlemsskaren langsomt svinder ind, mens beslægtede aktiviteter tilrettelægges af andre aktører uden for foreningsregi. Foreningerne bliver dermed i højere grad mødt af øget konkurrence fra andre organisationsformer og som sådan er foreningen blevet til ét tilbud blandt andre. Samtidig synes det nye projekt med foreningsfitness i samarbejde med DIF at øge behovet for en principiel politisk stillingtagen til foreningslivets aktivitetspalet.

Nært sammenhængende med de strukturelle samfundsmæssige ændringer er der sket en ændring på et indholdsmæssigt og værdimæssigt plan i DGI landsorganisation. Dette kommer først og fremmest til udtryk i DGI's nye ledelsesform og -struktur, hvor DGI's ledelse har taget organisatorisk form efter en professionel erhvervsvirksomhed. En af konsekvenserne af denne udviklingsorienterede virksomhedskultur synes at være en ny balance mellem de politiske beslutningstagere og de ansatte, der nu selv i langt højere grad end tidligere er med til at definere, beslutte og udføre politiske handlinger. Så længe medarbejderne arbejder loyalt inden for de politisk fastlagte retningslinjer, er dette dog ikke et problem, men snarere en arbejdsdeling, der fordrer større fokus på intern kommunikation og ledelse.

Med en aktiv formand i front stilles der i årsberetninger og taler samtidig principielle spørgsmål til foreningslivets traditionelle værdier og legitimitet. Idrættens værdier er i denne sammenhæng blevet udsat for radikale genfortolkninger, hvor målrettet sundhedsfremme er genopdaget som en af idrættens positive værdier. Sundhed indgår nu som et centralt placeret strategisk begreb i DGI's officielle visioner og strategiske arbejde.

Der er ingen tvivl om, at DGI's nye virksomhedskultur samtidig bevidst forsøger at udfordre de traditionelle holdninger og værdier i foreningskulturen. Dette er DGI træningskultur er tydeligt eksempel på. Nye aktiviteter, der spiller direkte på motionslogikken og dens fokus på sundhed og instrumentaliseret aktivitetsnytte, udfordrer idrættens traditionelle aktivitetsglæde. Denne ændring i fokus mod 'out-come' og sundhed virker udfordrende på mange foreninger, der i mange tilfælde har deres rødder i aktivitetsglæde suppleret med et stærkt fokus på specialisering og standardisering af aktiviteten.

For at forstå DGI træningskulturs succes er det vigtigt at anerkende udviklingsprojektets historiske rødder. DGI træningskultur er resultatet af en udviklingstradition, som blandt andet tog afsæt i gymnastikforeningerne og deres forsøg på at organisere aerobicaktiviteter. Den politiske beslutning om at nedsætte et udvalg, der kunne kvalificere og udvikle aerobicens kommercielle og stereotype udtryksformer, har været en helt afgørende strategisk forudsætning for DGI's evne til at reagere på samfundets forandringer.

De erfaringer, som aerobicudvalget og det senere udvalg for målrettet træning gjorde sig, har medvirket kraftigt til, at DGI i dag er i stand til at arbejde proaktivt med de nye motionsvaner via iværksættelse af nye udviklingsprojekter som DGI træningskultur. De forskellige udvalg har alle understøttet og kvalificeret foreningsaktiviteterne via deres kursusaktiviteter og har foreløbig været en afgørende faktor for et succesfuldt udbytte af de forandringsprocesser og projekter, der er blevet sat i søen. Der er ingen tvivl om, at forandringsprocesserne i foreningslivet enten ville have fået et andet udtryk eller ville have været lang tid undervejs med større risiko for, at andre organisationsformer fik et forspring i forhold til foreningsidrætten, fordi DGI's landsorganisation og de nedsatte udvalg forholdte sig mere passivt til forandringerne. Alternativet til nutidens DGI er en konservativ foreningskultur, der forholder sig passivt til forandringer og søger at vedligeholde, forsvare og specialisere sig inden for få og specifikke idrætsformer.

DGI træningskultur er derfor et resultat af en længere erfarings- og læringsproces, hvor DGI langsomt har ændret sin organisation til i dag at kunne forholde sig aktivt til nye bevægelsesformer med henblik på at kvalificere, underbygge og udvikle dem. Via strukturering af kursusaktiviteter har DGI med aerobic, målrettet træning og DGI træningskultur sat sig på langt størstedelen af de motionsrelaterede kursusaktiviteter i Danmark. Evnen til at organisere, strukturere og udvikle kursustilbud står således som en af DGI's absolutte succeser.

DGI træningskultur er et konkret svar på, hvordan foreningsidrættens organisering og principper kan forsøges fastholdt, samtidig med at der skabes tidssvarende træningsfaciliteter med motionsaktiviteter, som udbydes og organiseres fleksibelt. DGI træningskultur er med andre ord et eksempel på, hvordan foreningsidrætten kan orientere sig mod den voksende andel af befolkningen, der ønsker at dyrke motion, når de har tid og lyst. Denne forandring rummer dog samtidig risiko for en differentiering af foreningsidrætten mellem de udviklingsorienterede og de traditionelle foreninger. Spørgsmålet er, om DGI i fremtiden vil kunne favne alle disse forskellige foreningsformer, når ledelsen har et så eksplicit fokus på udvikling og fornyelse.

Evalueringsens konklusioner

Evalueringsens resultater tyder på, at mange af de nye foreningsmedlemmer kommer fra inaktivitet, fordi de ikke har fundet det traditionelle foreningslivs eksisterende tilbud tillokkende nok. Samtidigt melder foreningerne i DGI træningskultur om en tilfredsstillende rekruttering af frivillige ledere og instruktører. Sidst, men ikke mindst, er der stor ros til DGI træningskulturs projektgruppe for dens evne til at tage lokale foreningshensyn, samtidig med at man kvalificerer den enkelte forenings beslutningsproces.

DGI træningskulturs vision om at lade nye træningskoncepter, ny viden og nye ideer flyde frit mellem de forskellige foreninger i lokale og regionale netværk synes dog at være et af de områder, hvor DGI træningskultur med fordel kunne udøve en større indsats. Foreningerne efterspørger således mere netværksdannelse foreningerne imellem, hvor udveksling af erfaringer og ideer kan finde sted. Dette forudsætter en centralt placeret initiativtager. På samme tid bør det være en løbende opgave for DGI træningskulturs projektgruppe at opdatere og udvikle på det skriftlige materiale i den centrale håndbog, som foreningerne får stillet til rådighed ved projektdeltagelsen.

Evalueringsens svar antyder også, at der kunne strammes op på dopingområdet. Respondenternes svar virker relativt naive og vidner ikke om evnen til at tackle dopingproblematikken effektivt lokalt.

Der er en række interne udfordringer i DGI træningskulturs projektgruppe. Dels en udfordring, der består i at styrke i projektgruppen, så den ikke er så sårbar og skrøbelig i forbindelse med eventuelt personfrafald, dels en udfordring, der dækker over de tidligere ildsjæles nu mere afdæmpede begejstring for projektet. Denne afmatning er naturlig i overgangen fra pionerfasen til driftsfasen, men den hænger tæt sammen med projektets centrale personer, der ikke længere synes at have den samme ubesmittede og intakte energi som i begyndelsen.

Et af de områder, der lægger op til fremtidige strategiske satsninger, synes at være foreningernes evne til at markedsføre sig selv over for offentligheden – som man eksempelvis oplever det hvert år ved nytårstid med de kommercielle fitnesscentres hvervekampagner. Sandsynligvis vil foreningerne ved en forbedret markedsføringsindsats kunne realisere et uudnyttet medlemspotentialer via aktiv markedsføring.

Evalueringen synes også at rumme et fremtidsperspektiv, der går mod en mere professionelt ledet og organiseret foreningsidræt. Dette sætter sig igennem på foreningsplan i form af et oplevet behov for flere direkte lønnede instruktører. Dette kan forklares med foreningernes lange åbningstider samt det faktum, at instruktørerne mange steder kunne få løn for en tilsvarende indsats i de kommercielle fitnesscentre. Driften af et foreningsbaseret træningscenter er mange steder så krævende, at tilstedeværelsen af lønnet personale er nødvendig. Udviklingen mod en mere professionelt ledet foreningsidræt, hvor rationaliseringer og søgen mod effektiv drift er synlige udviklingstræk, udfordrer samtidig idealet om den frivilligt drevne idrætsforening som en forening, der er karakteriseret ved frivilligt medlemskab, uafhængighed af det offentlige,

interesseforpligtelse over for medlemmerne, demokratisk beslutningsstruktur og frivillig, ulønnet indsats.³⁴

Udviklingen væk fra den idealistiske foreningskonstruktion over mod den mere professionelt styrede er endnu eksempel på, at der eksisterer en konkurrencesituation, hvor markedets kommercielle motionstilbud i stigende grad presser foreningerne til at udvikle kvalitetstilbud til sine medlemmer. Der er ingen tvivl om, at konkurrencen om at tilrettelægge og organisere idrætsaktiviteter på den mest indbydende måde vil blive skærpet i de kommende år. Derved opstår der samtidig risiko for, at medlemmerne i idrætsforeninger bliver til kunder, der shopper rundt mellem forskellige tilbud og får et mere overfladisk og uforpligtende forhold til idrættens værdier, så frivillighedsprincippet, den demokratiske organisering og det forpligtende sociale fællesskab sættes under yderligere pres. Spørgsmålet er, om DGI med prioriteringen af de nye moderne motionsformer selv er med til at forstærke denne proces hen imod en forbrugerkultur.

Samlet må det dog konkluderes, at svarene fra respondenterne fra de to spørgeskemaundersøgelser er særdeles positive. Når rapportens svar opstilles i punktform, kan det konkluderes, at især opstartsgruppernes svar generelt tegner et meget positivt billede af DGI træningskultur. Der er samlet set tale om:

- Et udviklingsprojekt, der på fin vis trækker på erfaring og fornemmelse for foreningers forskellighed og behov.
- Et udviklingsprojekt, der understøtter lokale ideer via kvalificeret rådgivning, konsulentbistand og konkurrencedygtige økonomiske vilkår.
- Et udviklingsprojekt, der har skabt stor medlemsinteresse for fitnessrelaterede uddannelsesforløb og vist en generel vilje fra DGI til løbende at tilpasse uddannelsesforløbenes faglige indhold til nye markedskrav.
- En ny medlemsskare, der i høj grad kommer fra fysisk inaktivitet.
- En projektgruppe i DGI træningskultur, der af respondenterne fremhæves som vidende, engageret og åben for lokale forskelle.

Overordnet set kan DGI træningskultur således karakteriseres som et succesrigt udviklingsprojekt, der formår at understøtte og ændre lokale foreningskulturer mod fleksibelt organiserede motionsaktiviteter og nye fællesskabsformer inden for den foreningsbaserede tradition.

³⁴ Definitionen på den ideale forening er hentet fra Bøje, Claus og Henning Eichberg (1994): *Idrættens tredje vej – om idrætten i kulturpolitikken*, forlaget KLIM, nordisk kultur institut.

Bilagsoversigt

Bilag 1 – kommercielle fitnessuddannelser i Danmark

Bilag 2 – Idé til træningscenter

Bilag 3 – Forventninger og forestillinger

Bilag 4 – Andre svar

Bilag 5 – Mangelfuld rådgivning

Bilag 6 – Kritik fra eksterne interessenter

Bilag 7 – Kvantitativ bedømmelse af hjemmesider

Bilag 1 – Kommercielle fitnessuddannelser i Danmark

Danmarks ældste, eksisterende kommercielle uddannelse udbydes hos Instruktørskolen, som blev dannet i 1989 under forhenværende kæde, Hard Work Studio. Kæden blev i 2006 opkøbt af fitness dk, hvorunder Instruktørskolen har fortsat sit virke.

I takt med, at uddannelserne er blevet oprettet og offentliggjort, er de hurtigt blevet anerkendt på tværs af udbyderne, således at en reel konkurrence om eleverne er etableret. Ved tidligere, uofficielle uddannelser kunne kursusbeviset efter bestået eksamen eller prøve som oftest kun anvendes i bestemte centre eller inden for en vis kæde, men på nuværende tidspunkt er uddannelserne anerkendt internt i branchen, selvom ingen af dem endnu er anerkendt officielt i den forstand, at eleverne kan modtage SU undervejs.

De kommercielle uddannelser er typisk bygget op omkring en teoretisk, obligatorisk del for alle, omhandlende fysiologiske og anatomiske forhold omkring træning, inden en yderligere teoretisk samt praktisk specialisering kan vælges. Timeantallet på uddannelsernes grundlæggende og specialiserede linjer spænder fra 16 til lidt over 100 timer – de fleste ligger mellem cirka 40 og 80 timer, hvilket i omfang gør dem sammenlignelige med DGI's fitnessuddannelser. Der er da også en vis udveksling af instruktører på tværs af den kommercielle og foreningsbårne fitness-sektor.

Som nævnt er de kommercielle, erhvervsorienterede uddannelser selvfinansierende, og prisen for den påkrævede basisuddannelse er gennemsnitligt 2.700 kr. Når en specialuddannelse tilføjes, er betalingen pr. elev mellem 7.000 og 20.000 kr.

Det er en forholdsvis lille gruppe, der er beskæftiget inden for fitnessuddannelserne. Typisk har hver uddannelsesudbyder op til ti ansatte, der fordeler sig på de forskellige specialer. I alt 941 kursister blev i 2006 optaget hos de fem kursusudbydere, som det har været muligt at skaffe elevoplysninger fra. Heraf blev de 381 optaget på Instruktørskolen under fitness dk. Med forbehold for det ufuldstændige datamateriale skønner vi, at det samlede antal kursisdeltagere på de kommercielt udbudte uddannelser sandsynligvis ligger lidt over 1.000 i 2006.

Oxford Research foretog primo 2007 en registrering og beskrivelse af de vigtigste aktører inden for fitnessuddannelserne for Forbrugerstyrelsen³⁵. Denne liste er i denne sammenhæng udvidet gennem deskresearch, hvorved der er identificeret 17 uddannelsesudbydere, heraf ni på det kommercielle marked. Desuden er en række nøgletal forsøgt indhentet ved direkte henvendelse til uddannelsesudbyderne. Neden for ses de kommercielle, erhvervsorienterede uddannelser med enkelte nøgletal. Bl.a. grundet forretningsmæssige interesser har det vist sig vanskeligt at indhente præcise økonomiske nøgletal.

Oplysningerne er indhentet af Idan ved Karina Kolter og Kasper Lund Kirkegaard gennem oplysninger på uddannelsernes hjemmesider samt ved direkte henvendelse til udbyderen.

³⁵ Bilag 1 til Oxford Research' rapport for Forbrugerstyrelsen, Test af Fitness- og Motionscentre, februar 2007.

Bilag 1 - Private/kommercielle udbydere af fitnessuddannelser i 2007

Udbyder	Institution	Uddannelser	Stiftet	Optagne i 2006	Timer	Pris pr. elev
At Work	At Work Skolen	Ernæring	1994		50	7.795,-
		Fitness	1994		90	11.025,-
		Personlig træner	1994			4.850,-
Equinox Fitness	Equinox Academy	BASIS	2005	92	26	(medregnet nedenfor) 2.695,-
		Aerobic	2005	10	65 / 104	8.195,-
		Fitness	2005	63	45	6.490,-
		Personlig træner	2005	54	84 (+ grundudd.)	14.970,-
		Spinning	2005	8	33	6.090,-
Fitness Consulting		Ernæring				7.950,-
		Fitness				9.250,-
		Personlig træner				6.950,-
		Spinning				4.950,-
Fitness dk	Instruktørskolen	BASIS	1989	160	35	(medregnet kombi. nedenfor) 2.695,-
		Aerobic	1989	14	66	7.495,-
		Fitness	1989	119	36	10.490,-
		Personlig træner	2005	37	66	20.190,-
		Spinning	1989	51	27	7.090,-
Kenneth Stenlund	Clubmix Education	Aerobic		79	42-102	(kan deles i tre moduler) 7.900,-
		Fitness		32	69	4.000,-
		Spinning		72	40	3.000,-
Leading Education	Leading Education	Ernæring	2006		50	8.600,-

		Fitness			80	9.700,-
		Personlig træner			70 (+ grundudd.)	9.200,-
		Spinning			50	5.900,-
PRO Academy	PRO Academy	Ernæring	2005	15	56	9.800,-
		Fitness	2005	20	50	9.800,-
		Personlig træner	2005	10	100	14.500,-
SATS	SATS Uddannelser	Aerobic	1990 ³⁶	16	92	6.495,-
		Fitness		43	72	9.995,-
		Personlig træner		20	60 (+ grundudd.)	19.990,-
		Spinning		26	62	6.495,-
SportsClub	SportsClub Uddannelser	Spinning			16	2.995,-

36 Oprindeligt via S.A.F.E.

Bilag 2 – Idé til træningscenter

Respondenternes svar på *spørgsmålet: Hvem fik i første omgang ideen til at lave et foreningsbaseret motionscenter?* I kategorien "Andet"

- I en arbejdsgruppe som arbejdede med etablering af et multihus
- Muligheden opstod i forbindelse med bygningen af en Idrætshal.
- Vi var to som syntes det ville være en god ide
- Jeg deltog i initiativgruppens første møde
- Min og en andens idé
- En idégruppe
- Det var en ide i idrætsforeningens bestyrelse som initiativ til udvikling af foreningen.
- Ny hal og drøftelse af muligheder i den forbindelse.
- En ide der opstod blandt gymnastikinstruktører, og fordi der skulle bygges ny hal med tilhørende kældere.
- Bestyrelsen.
- En ide fra en gruppe med løst tilknytning til idrætsforeningen.
- Det ved jeg ikke centret er 25 år gammelt.
- En person fra motionsafdelingen.
- 2-5 personer, da det gik dårligt for den lokale hal.
- En fik ideen, vi andre meldte os til. Undertegnede har været i DGI i flere år. Nu kun på ældreområdet.
- Pga. akut hjælp til fortsættelse af foreningen, ved hjælp af sammenlægning af 2 foreninger.
- Vi havde et center, men det brændte, så vi skulle starte helt fra bunden.

- Ideen er opstået i forbindelse med nyt hal byggeri.
- Spinningafdelingen manglede et tilbud, vi var 2 instruktører.
- Tune IF ønske om at være i takt med tiden.
- Det var en ide der opstod for flere år siden, og blev pludselig aktuel, da vi fik bygget en ny hal.

Bilag 3 – Forventninger og forestillinger

Kategorisering:

Nye målgrupper: 41
Økonomisk muligt: 22
Frivillighed og forening som princip: 21
For foreningsmedlemmer: 12
Lokalt og socialt mødested: 8
Sundhedsprojekt: 5
Ubemandet: 5
Lavt kontingent: 3

Spørgsmål:

Beskriv med dine egne ord de forventninger, forestillinger og håb, som du havde i forbindelse med et foreningsbaseret motionscenter.

Centrale emner i din beskrivelse kan for eksempel berøre følgende:

*Havde du tanker om, hvilke befolkningsgrupper motionscenteret rettede sig mod?
Havde du tanker om, hvordan motionscenteret skulle finansieres?
Havde du tanker om, hvordan motionscenteret skulle drives?*

Du er selvfølgelig velkommen til at komme ind på andre temaer i din beskrivelse.

Du har maksimalt 300 anslag til din rådighed.

- Tiltrække ny gruppe medlemmer som ikke dyrker traditionel sport. Centret skulle drives ved frivillig arbejdskraft og kunne hvile økonomisk i sig selv. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Frivillighed og forening som principper og Økonomisk muligt)
- Målgruppen var personer der ikke deltog i foreningens igangværende aktiviteter. Centret skulle brugerfinansieres. Centret skulle være et til dels selvbetjeningscenter med vejledning på bestemte tider. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt, Ubemandet)
- Vi diskuterede gennem lang tid på hvilke måder motionscentret skulle drives. Vi ville have fat i dem, der i forvejen ikke dyrkede idræt, alle aldersgrupper, et socialt samlingssted. Det skulle være et på alle måder imødekommende og "up-to-date" sted med service og professionalisme i

fokus. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper og Lokalt og socialt mødested)

- Så mange befolkningsgrupper som muligt. Målet skulle være, at instruktører arbejdede frivilligt og der skulle være instruktører i hele åbningstiden. Instruktørerne skulle være uddannet 40 timers kursus gennem DGI. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Frivillighed og forening som principper)
- Vi skulle bygge en minihal og var derfor i forbindelse med mange, for at få idéer til hvilke fysiske rammer vi skulle vælge. Her fik vi kendskab til, at det var muligt at starte et motionscenter med hjælp fra DGI, både økonomisk og med hele opstarten. Vi havde aldrig turde gøre det uden deres opbakning. (Tæller med i kategorierne: Økonomisk muligt)
- Centret skulle indrettes og udstyres således at alle befolkningsgrupper blev tilgodeset, dvs. kredsløbs-motions- og styrketræning. Ikke mindst med vægt på foreningens store gruppe af ældregymnaster. Ingen fokus på bodybuilding. (Tæller med i kategorierne: For foreningsmedlemmer, Nye målgrupper)
- Jeg ville være med til at skabe et motionscenter for beboerne i lokalområdet. Den daglige drift skulle finansieres ved kontingenter. Opstarten skulle finansieres dels ved sponsorater, dels ved egenfinansiering og dels ved lån i et miks, der ikke gjorde foreningen alt for sårbar rent økonomisk. (Tæller med i kategorierne: Økonomisk muligt, Lokalt og socialt mødested)
- Kombinationen af et træningscenter i foreningsregi og en efterskole med megen idræt var grundideen. Centret skulle drives af frivillige og lærere ved skolen i kombination. Centret kunne derved være åbent, også for instruktion i visse dagtimer, og ellers selvtræning. Skolen/foreningen skulle finansiere projektet. (Tæller med i kategorierne: Frivillighed og forening som principper, Ubemandet)
- Beliggenheden, økonomisk støtte, medlemsantallet, Lavt kontingent, kvalitet på alle fronter, 1.gangsindtryk, der holder i længden. (Tæller med i kategorierne: Økonomisk muligt, Lavt kontingent,)
- Vi ville lave et center der var for alle i byen (+16 år). Det skulle drives som en underafdeling af vores hovedafdeling og være på frivillig basis. Vi har 18 km. til nærmeste center, så det skulle være et center, der kunne samle byen. (Tæller med i kategorierne: For foreningsmedlemmer, Frivillighed og forening som principper, Lokalt og socialt mødested)

- Havde jeg tænkt rigtigt meget over det, var det måske ikke blevet til noget. Men her var lysten til at starte et lokalt motionscenter så stort, at alle andres bekymringer blev overhørt. Og godt for det. I dag er det den største idrætsforening, og blevet det vi drømte om. Et samlingspunkt for alle. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Lokalt og socialt mødested)
- Det er en meget gammel gruppe jeg sidder i. De forventede nok, at der skulle være personlig betjening i centeret, med kort åbningstid, hvor en fra bestyrelsen altid sad. Men jeg er noget yngre, og krævede længere åbningstider, og kort til døren. Jeg havde nok ikke valgt at indkøbe så dyre maskiner. (Tæller med i kategorierne: Ubemandet,)
- Vi ville give et nyt idrætstilbud til eksisterende medlemmer. Vi ville aktivere den del af områdets beboere, der ikke brugte de nuværende idrætsfaciliteter. Vi ville imødekomme de ændrede idrætsmønstre, dvs. behovet for den individuelle træning. Vi ville fastholde foreningsbaseret idræt. (Tæller med i kategorierne: For foreningsmedlemmer, Nye målgrupper, Frivillighed og forening som principper)
- Forventningen var at få fat på den 3/4 del af lokalbefolkningen, som ikke dyrker motion eller sportsaktivitet. Håbet er, at i forbindelse med kommune sammenlægningen, at bevare fokus på de muligheder der er i et lille samfund, således at vi stadigvæk kommer hinanden ved og får givet ungdommen de samme muligheder. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper og Lokalt og socialt mødested)
- Ja, mod såvel de allerede idrætssøgende grupper som tilflyttere og specielle grupper som ryg - eller gigtpatienter. Finansiering gennem midler vi selv skaffer, tilskud fra kommunen, tilskud fra fonde. Drives ved frivillig hjælp. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt, Frivillighed og forening som principper)
- Finansiering har aldrig fyldt meget. Forventningen er, at det kan tjene sig selv ind. Spændende med nyt og alternativt i foreningen. Skal være sted for alle. For mig vigtigt: alsidighed, visioner, ansvarlighed. Vigtigt med fortsat nye ideer. Jeg er ikke selv aktiv, med pga. adm. kompetencer og støtte god ide. (Tæller med i kategorierne: Økonomisk muligt, Nye målgrupper og For foreningsmedlemmer)
- Vi havde en masse forventninger til, at dette kunne udvikle vore lokalsamfund samt idrætsliv. (Tæller med i kategorierne: Lokalt og socialt mødested)
- Motionscenteret skulle være for alle uanset køn og race. Skulle finansieres ved lån og egenkapital fra foreningen samt at ved medlemskontingent.

Skulle drives ved frivillige instruktører i foreningens ånd. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt, Frivillighed og forening som principper).

- Der blev igangsat en brugerundersøgelse for at få afklaret om byens borgere havde interesse i, at der blev etableret et motionscenter, hvilket der var interesse for. Derefter gik vi i gang med at se på finansieringen og hvordan det skulle drives. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper)
- Det faktum, at det var en forening af foreninger i Horsens området gjorde at ideen var spændende og motionsForum henvendte sig til foreningsvante medlemmer. Der var udarbejdet et budget og finansieringen lå forholdsvis klar. Det stod klart at der skulle være kvalificeret personale. (Tæller med i kategorierne: Økonomisk muligt, For foreningsmedlemmer)
- Forældre der har tid til at dyrke motion pga. arbejde og familieliv. De kan aflevere deres børn til anden idræt i foreningen - og mens børnene træner, kan forældrene også træne i stedet for blot at kigge på børnene. Derudover ældre og andre der ikke i forvejen dyrkede idræt i foreningen. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper)
- At lave et center for byens borgere til en pris så alle kunne deltage samtidig med en høj kvalitet og den rette atmosfære. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper og Lavt kontingent)
- Vi ønskede at udvide vores foreningstilbud, i VHG. Motionscenteret var oplagt, det er den motionsform, der lige nu er på vej frem, - så selvfølgelig skulle vi kunne tilbyde vores medlemmer den mulighed. Drives som alle vores andre aktiviteter - bestyrelse og frivillige. (Tæller med i kategorierne: For foreningsmedlemmer, Frivillighed og forening som principper)
- Vores forventninger var at få flere mennesker til at dyrke idræt, samt give vores nuværende medlemmer endnu et tilbud i LKB. Vi forventer også, at det vil kunne løbe økonomisk rundt. Vi forventer, at det skal være et hyggeligt center for alle men især hr. og fru. Danmark. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, For foreningsmedlemmer)
- Det skulle være et center for alle. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper)
- Ja vi har tanker om målgruppe, finansiering og drift. Centeret er endnu ikke etableret, afventer midler fra kommunen. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt)

- Jeg forventede, at kunne overbevise kommunen om det fornuftige i oplægget, når det blev støttet af DGI. Dette er indtil videre ikke tilfældet. (Tæller ikke med i kategorier)
- Eks. træningscenter, skulle vi især tænke på de nuværende medlemmer, hvordan kunne vi skabe forbedrede forhold og aktivitetstilbud. Ekstra plus, hvis medlemstallet ville stige. Finansiering via egen opsparing, fondssøgning og DGI-lån. Samarbejde/dialog med hallen. Drives: frivillighed. (Tæller med i kategorierne: For foreningsmedlemmer, Nye målgrupper, Økonomisk muligt og Frivillighed og forening som principper)
- Vi havde en del ideer om, at det skulle tilbyde noget som de eksisterende idrætstilbud ikke kunne. Vores ideer om økonomi og drift er først blevet mere klare undervejs. Hos os mangler lokalsamfundet et sted hvor man kunne mødes igen på tværs af alder, køn og træningstilstand. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, et Lokalt og socialt mødested)
- Ideen var, at det skulle være for alle i Aulum. At der helst skulle en daglig leder på, ellers frivillige. Foreningen havde selv økonomiske muligheder og sammen med en lån fra DGI og Fritidscenteret stillede lokale til. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt, Frivillighed og forening som principper)
- Gørding er en meget aktiv by. Vi henvendte os til den brede befolkning, absolut ikke kun til fitnesskulturen, og i første omgang valgte vi ikke at have frie håndvægte i centret. Det er ændret nu især efter de nye træningsmetoder. Ang. finanserne skulle det være billigt. Det skulle drives med frivillige ledere. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Lavt kontingent og Frivillighed og forening som principper)
- Centret skulle være for alle - gamle som unge - sorte som hvide, gule eller blå. Skulle være til gavn for den almene sundhed. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper og Sundhedsprojekt)
- Lavede en projektbeskrivelse og behovsanalyse: Hvor mange medlemmer skulle forhåndstegnes og hvor store omkostninger ved indretning af Orø Hallen før økonomien kunne bære. Budgetoverslag for indkøb af nye maskiner. (Tæller med i kategorierne: Økonomisk muligt)
- Der var en smule frygt for, om oprettelse af et foreningsbaseret motionscenter ville være en konkurrent til foreningens gymnastikafdeling både med hensyn til medlemmer og instruktører. (Tæller ikke med i kategorierne)

- Med udgangspunkt i ovenstående: 1) Vi ville fra start melde bredt ud. Dog med aldersbegrænsning på 15 år. 2) Ja, via DGI lån + sponsor støtte. 3) Nej ikke specifikt. Men vi har suget en masse "know how", til fra både DGI og andre centre. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt)
- At det ville komme til at berøre det meste af befolkningen i området på bedste måde. Få den del af befolkningen som ikke har dyrket motion før til at dyrke motion. Finansieringen havde jeg ikke taget stilling til. Centret skulle naturligvis drives på frivilligbasis. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Frivillighed og forening som principper.)
- Vi har mange fine visioner og også tegninger fra en arkitekt boende i området. Vi er allerede blevet godkendt til at låne 400.000 af DGI, men vi skal også have en kommune- garanti for at kunne bygge - og denne garanti har vi ikke fået endnu. Frivillig arbejdskraft skal stå for en stor del af driften. (Tæller med i kategorierne: Økonomisk muligt, Frivillighed og forening som principper)
- Vi kontaktede nabobyen Borup Motionscenter(eksisteret siden 1994) - vi mødte Ruben Lundtoft, der vidste en masse om DGI's træningskultur. Vi ville lave et center til lokalbefolkningen i Vigersted (ca.1.000 voksne indbyggere). Ville drive det som en afd. med frivillig arbejdskraft. ville søge tilskud/sponsor. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Frivillighed og forening som principper)
- Motionscenteret er for den brede befolkning. Jeg fokuserede på et ekstremt tilbud til borgere over 60 + som jeg har haft gymnastik med i 9 år. Det finansielle er løst gennem gode aftaler med Gørlev kommune, Danisco, Nordea og DGI, og er blevet bedre siden starten. Der store meningsforskelle i bestyrelsen. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt).
- Forventninger om en bred forening for alle aldre. En forening til genoptræning og forebyggelse der skulle bruges af alle. Et motionscenter med kvalificeret ledelse, med veluddannet personale, der var til stede altid. Et motionscenter med tilskud fra det offentlige, da dette ligeledes skulle bruges for alle DGI medlemmer. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Sundhedsprojekt, For foreningsmedlemmer)
- Med de erfaringer jeg havde fra et andet center var tankerne fra start følgende: 1) Centret skulle rette sig mod alle voksne 2) Centret skulle finansieres med et rentefrit lån fra DGI + egne penge 3) Centret skulle drives som en del af foreningen, med frivillige instruktører. (Tæller med i

kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt, Frivillighed og forening som principper)

- Motionscentret skulle rettes mod den brede befolkning ikke kun til dem der skulle bøje jern. Finansieres ved lån og leasing og egenbetaling. Motionscentret skulle drives Ubemandet. Adgang via adgangsbrik til låsesystemet. Videoovervågning. Alarm til vagtcentral. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Ubemandet)
- Fra starten besluttet på henvendelse til et bredt udsnit i nærområdet. Var så fokuseret på ideen om at lave et motionscenter, at vi ikke havde økonomien med fra starten. Et ildsjælsprojekt. Ingen tvivl om, at det skulle være foreningsdrevet, med frivillig arbejdskraft til ombygning og drift. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt og Frivillighed og forening som principper)
- At skabe et motionscenter for menigmand - ikke kun for "tjekkede personer", samt give mulighed for at kombinere dette med andre gymnastikaktiviteter eller (pga. vores unikke beliggenhed) udendørs aktiviteter såsom løb i naturen, beachvolley o. lign. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper og For foreningsmedlemmer)
- Det vigtigste for os var at skabe et motionscenter for den brede befolkning og at det skulle drives på frivillig basis. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper og Frivillighed og forening som principper)
- Da lokalet fysisk er placeret i en idrætshal - var tanken at få flere bruger til hallen - dette kunne være forældregrupper til børn i andre aktiviteter, ældre der ikke havde mulighed for træning i oplandet, genoptræning af borgere i samarbejde med kommunen mm. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Sundhedsprojekt)
- Befolkningsgruppe: For idrætsforeningens medlemmer og let øvede motionister. Finansiering: lån i idrætsforeningen og bank samt kontingent fra medlemmerne. Drift: frivillige instruktører og af en bestyrelse. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt og Frivillighed og forening som principper)
- Vi havde en klar forventning om at starte hold op - for på den måde at kunne danne netværk. Dette ikke mindst for dem som kom fra motion på recept - samt nye tilflyttere. Folk fra lokalområdet, som ikke havde dyrket idræt el. lign. kunne i trykke og kendte rammer starte op. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Sundhedsprojekt og et Lokalt og socialt mødested)

- Tilbud til spinning udøverne, plus dem, der ikke var AUF'er, forældre skulle gå i center, når de afleverede børn til anden sport. Økonomi lån ved DGI, fonde og sponsorer, lån af AUF med en afdrags afdragsordning. DGI var allerede med her, ang. driften. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper og Økonomisk muligt)
- Mine planer var at kunne konkurrere med et ikke foreningsbaseret fitness center. Det er svært da mennesker ikke vil lave frivilligt arbejde. (Tæller med i kategorierne: Frivillighed og forening som principper)
- Der var et udpræget ønske blandt medlemmerne om at få et motionscenter. Og særligt blandt medlemmer som ikke var så aktive, som de måske havde været på et tidspunkt. (Tæller med i kategorierne: (Tæller med i kategorierne: For foreningsmedlemmer)
- Tune IF har ikke lavet et motionscenter men et Center for bedre Livskvalitet, hvor motionscenteret er den del, vi kører. Aktiviteter: Fitness, spinning, ryghold, kostvejledning, pilates, motion for børn, foredrag (næste Henning Kirk)og er på vej med Medicinsk QI DONG mm. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Sundhedsprojekt)
- Målgruppen var 'ikke-aktive' fra 16 år og opefter. Men i landområdet er der mange 50+, som ikke har været aktive siden skolealderen. Nærhed, tryghed, kort afstand og det kendte spiller ind som faktorer, der kan tiltrække denne målgruppe. Finansiering ved banklån. Driftsform i foreningsregi. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt, Frivillighed og forening som principper)
- Vi ville med opstart af motionscentret, få udbredt muligheden at dyrke motion på det tidspunkt, som passer den enkelte og dermed få flere til at dyrke idræt. Hvis vi ikke havde fået lån i DGI havde vi benyttet de alm. lånemuligheder i banken og i vores hovedforening. Med frivillige instruktører, og som en forening. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper, Økonomisk muligt, Frivillighed og forening som principper)
- Vi ville gerne have et center for dem, som ikke i forvejen benyttede sig af gymnastikafdelingens tilbud. I starten arbejdede vi på et mere kommercielt center, hvor der skulle være ansat en daglig leder. (Tæller med i kategorierne: Nye målgrupper)
- Jeg/vi ønskede at medlemmer skulle kunne træne lokalt. Fandt hurtigt ud af, at vi kunne optage lån via DGI. Ingen ønskede leasingleje! Vi have mange tanker, skulle nedsætte selve bestyrelsen, maskiner, instruktører, selve lokalet, toilet, omklædning, rengøring. Jeg tog kontakt til Anders Kragh Jespersen fra DGI. (Tæller med i kategorierne: For foreningsmedlemmer)

Bilag 4 – Andre svar

Spørgsmål: *Inden for hvilke områder manglede du konkret viden om etablering af et foreningsbaseret motionscenter? Markér op til otte af nedenstående kategorier.*

Under svarkategorien 'andet' blev følgende kommentarer knyttet:

- Jeg synes at vi er blevet velinformeret på alle punkter
- Regler for brugerne.
- Beregning af økonomidelen som helhed.
- Vi vidste intet, men ville gerne.
- Tog kontakt til et veletableret motionscenter, som støttede os i ovenstående.
- Økonomien
- Da vi var et eksisterende træningscenter - var det en mere generel sparring og justering - modtage modspørgsmål/inspiration til vores valg.
- Alt er jo nyt.
- Stort set alt!
- Adgangskontrol, da nogle snyder sig ind og bestyrelsen er bange for at skride ind.
- Det økonomiske.
- Daglig drift.
- Forholdet til offentlig myndighed
- Regler om samarbejde med andre foreninger
- Vi skaffede os den nødvendige viden
- Håber det er ok, jeg har markeret alle da vi ikke viste noget, men DGI og Charlotte hjalp os igennem selve processen

Bilag 5 – Mangelfuld rådgivning

Spørgsmål: *Hvilke områder af DGI's rådgivning oplevede du som mangelfulde?*

Du har op til 300 anslag til din besvarelse.

- Drift af centret - herunder vejledning i driftsform i henhold til lokaletilskudsregler m.m. Konsulent støtte i forbindelse med opstart.
- Omkring uddannelse af instruktører og afholdelse af instruktørkurser.
- Jeg syntes at ved indkøb af træningsmaskiner.
- Den økonomiske ledelse af nyt center.
- Det kunne have været fint med bedre hjælp til at kontakte andre foreninger - kunne godt have været serveret på et fad - så der ikke gik så lang tid inden man blev underrettet.
- Opfølgningen efter igangsætning.
- Tilrettelæggelsen af instruktøruddannelsen (terminer/datoer) var der en del problemer med i forhold til motionscenterets behov/ønsker. Indholdet af uddannelsen var tilfredsstillende.
- Især indkøb af maskiner. Det ville være rart hvis vi kunne tilbyde det samme eller næsten. Vi købte bl.a. maskine hos 'ey firme' der lukkede kort tid efter.
- Vi kunne godt have brugt mere tid på medlemsadministrationen. Specielt kontingentopkrævninger. Hvordan kan det gøres? Der kunne godt være nogle værktøjer til rådighed. Værktøjer der kunne lette kassererens administration.
- De kom ikke til de aftalte opfølgninger.
- Når jeg skriver at den var mangelfuld, er det fordi DGI jo ikke ved noget om alting; fx adgangssystemer, bookingsystemer, ventilationsskifte, bygningsmæssige ting m.v. samtidigt bruger DGIs konsulenter det at henvise til andre centre, hvilket er fint - men regnes det med til DGIs rådgivning?
- Manglede information om medlemsadministration.
- Konkret om træningsskemaer, illustrationer m.v. Oprettelse af holdaktiviteter.
- Selve samarbejdet med de foreninger som ejede os.
- Instruktøruddannelse ved start. Og løbende fremsendes regninger forkert, eksempelvis til gymnastik eller trim. De skal sendes til den, der bestiller kurset og dette er et væsentlig problem, som er påpeget flere gange uden der er sket noget.
- Vi havde meget store problemer med uddannelsen af vores instruktører, da den person som vi blev henvist til som koordinator for kurserne ville holde kursus lokalt i vores eget center, men var i store perioder ikke til at komme i kontakt med. Og det blev så en helt tredje, som redede det i sidste øjeblik.

Bilag 6 – Kritik fra eksterne interessenter

- Kritikken lød: Hvad skal vi bruge det til? Det er ikke noget der er fremtid i! Typisk fremsat af kritikere af hele projektet - folk uden visioner.
- Der var mange, som ikke troede på vores ide. De sagde: Nu havde vi altså skudt over målet i sådan en lille by. Selv vores egen idrætsforening var skeptisk. Det var godt, at det ikke stod færdig på én måned, så folk fik tid til at vænne sig til ideen, og det var godt. Vi fik med tiden flere og flere overbevist.
- Kritik blev fremsat af bestyrelses- og menige medlemmer i hovedforeningen. Kritikken gik dels på, at det var en for stor økonomisk risiko for en lille forening, dels på at medlemsinteressen ville være for lille, dels på at behovet på Ærø var dækket af et andet DGI-center og et lille privatejet center.
- Der var enkelte medlemmer af klubben, som ikke troede på ideen og derfor ikke ønskede at lægge energi i projektet.
- Man var bange for, at der ikke var et behov – og at ingen ville bruge det. Også frygt for, at der ikke kunne findes instruktører.
- Den negative del af kritikken gik på økonomien og var fra fremført fra vores egen hovedforening.
- Det var især en økonomisk skepsis, men også en skepsis overfor om sådanne en lille by havde brug for et motionscenter. Skepsis blev især fremført af folk med økonomisk ansvar og enkelte håndbold- og fodboldmedlemmer. Ledelsen i både fodbold, håndbold og badminton bakkede os dog op.
- Både egne og ikke medlemmer var kritiske. Kritikken lød, at folk 'har nok i deres eget' og at 'der er ingen, der gider sådan noget.'
- Nogle ganske få lokale beboere er skeptiske - men samtidig ønsker de, at projektet skal lykkes. Rigtig mange støtter og bakker op.
- Der mange skepsis angående kvaliteten af instruktører udvalget af maskiner.
- Generelt brok, som lød: 'Vi ville ikke kunne klare os i konkurrencen med de to store centre i vor nærhed'. Men det gik.
- Alle andre afdelinger var kritiske.
- Kritikken lød, at vi var konkurrenceforvridende! Fordi vi valgte at give medlemmer mulighed for at motionere uden at nogen skulle profitere på det!
- Tvivlen var primært rettet mod økonomien og antallet af medlemmer.
- Især den ældre gruppe af medlemmer var kritiske overfor ændringer i kontingentsystemet og spurgte meget ind til nødvendigheden i det nye udstyr: 'Har foreningen nu råd til alt det?' Tolker det dog ikke så meget som kritik, men mere som en naturlig skeptisk.

- Alle var skeptiske - det var konkurrenceforvridende og kunne aldrig løbe rundt. Også 'hvorfor skal kommunen nu punge ud til flere tilskud?' Fremført af andre borgere og idrætsforeninger i lokalområdet.
- De unge var skeptiske og sagde, at vores center ikke var tidssvarende.
- Medlem af Orø Hallens bestyrelse sagde: "Du skal bare vide, at der ikke er nogen idrætsforening på Orø, der kan dække et underskud!"
- Ældre medlemmer i idrætsforeningen havde en fra start negativ holdning. Det drejede sig mest om "kan det løbe rundt i sådan en lille by."
- Ældre borgere er kritiske - og kommunen vil ikke rigtig støtte os.
- Ringsted Idrætsunion ville ikke give tilskud til instruktøruddannelsen, som de ellers altid gør i andre sammenhæng. Begrundelsen var, at vi var et billigere tilbud end de privatejede centre i Ringsted. Endvidere var ejerne af de privatejede centre, som vi kender privat, kritiske.
- Mange var betænkelige ved at involvere sig i projektet da vi skulle gennem en stor ombygning. Det ville kræve en stor indsats fra interesserede. Men da det stod færdigt, var mange overraskede over det gode resultat.
- Ejeren af et privatejet motionscenter var kritisk.
- Kritikken var i bestyrelsen, hvor der sidder for mange skeptikere. Men de har indrømmet, at det er OK nu. En ting skal man nok holde mere fast på er, at man skal have egen økonomi, da dette er vores problem selvom brugerne og pengene er der.
- Tune IF's center for bedre livskvalitet hviler på en HB-beslutning. Her var flere bange for den store investering. Vi forventer i 2008 at blive 990 medlemmer.
- En del af de "gamle" i foreningen var meget skeptiske, og var meget bange for, at det ikke kunne løbe rundt økonomisk, da vi ud over de 300.000kr. fra DGI skulle ud og låne resten af pengene til etablering centret. Vi fik et råt rum og skulle selv lave lofter, gulve og male. Men alt er gået godt.
- Der var en vis skepsis om hvorvidt det ville blive seriøst nok, når arbejdet var baseret på frivillighed.

Bilag 7 – Kvalitativ bedømmelse af foreningers hjemmesider

Gistrup Motionscenter - <http://www.lkb-gistrup.dk/Motionscenter/Velkommen.aspx>

Overskuelighed

Siden er bygget overskueligt op, med let tilgængelighed til relevante informationer. Menuen giver et fint overblik hvilket skaber en meget brugervenlig side.

Funktionalitet

Rigtig god funktionalitet. Specielt guiden til booking samt nyhedssiden bør fremhæves, da disse giver en fornemmelse af en gennemført side.

Udseende og stil

Meget enkel opbygning hvilket som nævnt giver en god overskuelighed, men dog også medvirker til en lidt kedelig fremstilling.

Generelt samlet indtryk

Rigtig god side med alle relevante oplysninger og mere til.

Oplysninger

Kontaktoplysninger	x
Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	x
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Idrætsforeningen frem Bjæverskov - <http://iffrem-bjaeverskov.dk/205-Motion.htm>

Overskuelighed

Hjemmesiden består af en enkelt side med kortfattet information samt et link til tilmelding. Den meget simple side er overskuelig, men linket til tilmelding kunne godt fremstå tydeligere.

Funktionalitet

Siden virker en smule halvhjertet. Derudover er informationsniveauet relativt lavt, hvilket giver siden begrænset funktionalitet.

Udseende og stil

Siden har et idyllisk udtryk, hvilket virker godt, dog burde stilen strømlines så skrift og layout er gennemgående.

Generelt samlet indtryk

Lidt trist side der savner et højere informationsniveau samt et strømlignet design.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	
Beskrivelse af udbud og faciliteter	
Fremgår det af siden at det er en forening	x

TrIM - <http://www.trim2005.dk/>

Overskuelighed

Siden er overskuelig men kan virke lidt vanskelig at navigere rundt i. Mangler derudover lidt tydeligere links, der kunne skabe sammenhæng og helhed.

Funktionalitet

Overordnet fin funktionalitet, med relevant materiale.

Udseende og stil

Har et 'råt' udseende hvilket kommer dog til at virke en smule upersonlig og ensformig i layoutet.

Generelt samlet indtryk

Fin side, der dog fremstår lidt dyster og kunne gøres mere brugervenlig at navigere rundt i.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Ulbjerg Kultur og Fritidscenter – www.ukfc.dk

Sidens overskuelighed

Rigtig god opbygning der skaber et fint overblik over informationer på siden. Meget brugervenlig side der er nem at navigere rundt i.

Funktionalitet

Rigtig mange gode funktioner, og god sammenhæng i siden. Gennemgående høj funktionalitet.

Udseende og stil

Meget flot og gennemført side med elegant layout.

Generelt samlet indtryk

Flot, overskuelig og stilren side

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	x
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Bukkerup Gymnastisk Forening - <http://www.bukkerup-gymnastikforening.dk/>

Sidens overskuelighed

Enkel og overskuelig opbygning. Motionscentret er repræsenteret af en enkelt side med de mest relevante oplysninger.

Funktionalitet

Siden har et lavt informationsniveau, og fremstår lidt overfladisk.

Udseende og stil

Rigtig fin opbygning, som desværre bliver ødelagt af de meget markante farver og ikke strømlignede layout, der tilsammen giver et lidt 'amatøragtigt' udtryk.

Generelt samlet indtryk

God og overskuelig hjemmeside der savner et lidt mere professionelt udtryk.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

AnsIF – www.ansif.dk

Sidens overskuelighed

Rigtig flot og overskuelig side. Fin opbygning der giver hurtig adgang til relevante oplysninger.

Funktionalitet

Siden fungerer godt, da den er nemt at navigere rundt i, og qua den gode overskuelighed, kan brugeren hurtig finde den ønskede information.

Udseende og stil

Stilren og flot hjemmeside. God balance mellem det enkle design uden at det bliver for kedeligt.

Generelt samlet indtryk.

Helt igennem rigtig god og flot side, der er brugervenlig og nem at gå til.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	x
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Stouby Motion – Side under opbygning

Gadstrup Motion – www.gadstrup-motion.dk

Sidens overskuelighed

Særdeles flot og brugervenlig side. Meget fin opbygning med en god sammensætning af farver der gør siden spændene uden det bliver for meget.

Funktionalitet

Siden fungerer optimalt da brugeren hele tiden bevarer overblikket samtidig med der navigeres rundt blandt de mange oplysninger.

Udseende og stil

Flot layout hvor mønstre og farver skaber en anderledes og interessant side, samtidig med det elegante snit bibeholdes.

Generelt samlet indtryk.

Særdeles fin side, der formår at være overskuelig, spændende og funktionel på samme tid.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	x
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Gørlev Motionscenter – www.goerlevmotion.dk

Sidens overskuelighed

Enkel og brugervenlig side, der virker indbydende. Fin opbygning der gør siden nem og overskuelig at benytte.

Funktionalitet

Siden fungerer godt og har mange gode og relevante informationer.

Udseende og stil

Anderledes layout der fungerer interessant og indbydende, rigtig fin idé med et meget sigende billede som forside.

Generelt samlet indtryk

God side med de vigtigste informationer

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Vammen Idræts Forening – www.vammenby.dk

Sidens overskuelighed

Enkel opbygning der skaber en fin og overskuelig side.

Funktionalitet

Siden er hurtig overstået, og kunne derfor sagtens udvikles noget mere. Der mangler lidt online funktioner, billeder samt et højere informations niveau.

Udseende og stil

Lidt ensformig og kedelig stil. Meget enkel layout der sagtens kunne gøres mere interessant for brugeren.

Generelt samlet indtryk

Okay side men kunne sagtens udarbejdes noget mere.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	

Motionsklubben Aktivitet og Samvær – www.mas-dalmose.dk

Sidens overskuelighed

Rigtig flot og meget overskuelig side. Nem at navigere rundt i og brugervenligt design med gode billeder der skaber lidt liv til siden.

Funktionalitet

Siden fungerer optimal og har rigtig mange gode funktioner og informationer.

Udseende og stil

Stilrent og enkelt design der stadig formår at skabe en levende og spændene side.

Generelt samlet indtryk

Rigtig flot side med alle relevante informationer, samtidig med den er enkel og brugervenlig at gå til

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	x
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Vindinge Idrætsforening - <http://www.vindinge-if.dk/motion/index.asp>

Sidens overskuelighed

God opbygning med rigtig meget tekst og information. Derfor kan den meget pakkede side muligvis godt virke en smule uoverskuelig.

Funktionalitet

R rigtig mange funktioner og informationer, hvilket gør siden ikke så brugervenlig og funktionel for førstegangsbrugere. For den rutinerede bruger af siden, vil den store mængde information og de mange funktioner dog godt kunne fungere optimalt

Udseende og stil

Fin opbygning og udseende. Billeder og tekst har dog et lidt amatøragtigt udtryk.

Generelt samlet indtryk

God side med rigtig mange informationer. I det store hele nok lidt forvirrende for den uerfarne bruger.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	x
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Assens Motion og Fitness – www.assensmotionogfitness.dk

Sidens overskuelighed

R rigtig flot og brugervenlig side med de mest relevante informationer.

Funktionalitet

Siden har en god funktionalitet, og er nem og overskuelig at navigere rundt på.

Udseende og stil

Flot og klassisk stil med et behageligt og komplementerende farvevalg og gode detaljer.

Generelt samlet indtryk

God side, der er nem og benytte.

Oplysninger

Prisliste	x
Åbningstider	x
Medarbejdere	x
Beskrivelse af udbud og faciliteter	x
Fremgår det af siden at det er en forening	x

Bilag 7 - Sammenfatning

http://www.lkb-gistrup.dk/Motionscenter/Velkommen.aspx	Rigtig god side med alle relevante oplysninger og mere til.
http://iffrem-bjaeverskov.dk	Lidt trist side der savner et højere informationsniveau samt et strømlignet design.
www.trim2005.dk	Fin side, der dog fremstår lidt dyster og kunne gøres mere brugervenlig at navigere rundt i.
www.ukfc.dk	Flot, overskuelig og stilren side
www.bukkerup-gymnastikforening.dk	God og overskuelig hjemmeside der savner et lidt mere professionelt udtryk.
www.ansif.dk	Helt igennem rigtig god og flot side, der er brugervenlig og nem at gå til.
www.stoubymotion.dk	<i>Siden er under opbygning</i>
www.gadstrup-motion.dk	Særdeles god side, der formår at være overskuelig, spændende og funktionel på samme tid.
www.goerlevmotion.dk	God side med de vigtigste informationer
www.vammenby.dk	Okay side men kunne sagtens udarbejdes noget mere.
www.mas-dalmose.dk	Rigtig flot side med alle relevante informationer, samtidig med den er enkel og brugervenlig at gå til
http://www.vindinge-if.dk/motion/index.asp	God side med rigtig mange informationer. I det store hele nok lidt forvirrende for den uerfarne bruger.
www.assensmotionogfitness.dk	God side, der er nem at benytte.

