

Referat DSKiF bestyrelsesseminar 2022

Deltagere:

Anna Harboe Falkenberg (AH), Kuno Brodersen (KUB), Erling Veidal (EV), Ole Norling Mathiassen (ONM).

Uden for bestyrelsen: Nikolaj Salomon Vang (NV), Kim Bremer (KBE), Kenneth Bøggild (KB), referent.

Afbud:

Kim Valentin (KV), Asger Fischer Mølgaard (AFM), Johanne Gydesen (JG), Anne Rønning Boye-Møller (ABM), Anders Melamies (AM).

### **Inden seminaret havde AH motiveret seminarets indhold: "passionerede fællesskaber"**

Hvordan kan vi med mindsettet "passionerede fællesskaber" blive flere skiløbere i vores fællesskab, så vi kan:

- fastholde medlemmer i klubberne.
- rekruttere nye medlemmer til klubberne.
- videreudvikle talentudviklingstragten.
- opnå bedre sportslige resultater.

Der er 500.000 mennesker i Danmark, som tager på ski mindst en uge hvert år (når der ikke er pandemi og krig i Europa) – kun 2,5 procent af dem er medlemmer af skiklubber.

Skiløbere er ofte passionerede omkring skiløbet og glæder sig vildt til at komme på ski hver vinter. Den passion skal vi tappe ind i og bruge som løftestang til at blive flere i vores fede fællesskab.

Med flere i vores fællesskab får vi flere muskler, kan være mere for vores skiløbere og sprede mere passion omkring vores sport.

Men hvordan skaber vi de rigtige rammer/initiativer/universer til at indfange passionen hos skiløberne? Det er helt sikkert en tragt, der starter med en åben snak om, hvor passionen er, og hvordan den ser ud, og dernæst en snak om, hvordan vi indfanger den, og så en snak om, hvordan vi kan tilpasse vores rammer til at rumme og udvikle den på den bedste måde. Og så selvfølgelig hvordan vi får vores organisation med på rejsen.

## Referat af bestyrelsesseminar

AH åbnede det fysiske seminar med en kort re-cap på DSkiFs strategispor, passionerede fællesskaber.

Hvis vi skal skabe bedre kontakt til passionerede skiløbere, skal vi udfordre os selv. På dette seminar er det vigtigt, at vi får diskuteret, hvordan vi kan være noget for flere passionerede skiløbere.

Efter den korte indledning diskuterede bestyrelsen emnet med fokus på passionerede fællesskaber, rekruttering og fastholdelse.

Kommentarer:

Barrieren for medlemskab af en klub skal sænkes, så det første møde med klubberne er mindre forpligtende. Hvordan kan vi være noget for flere danske ski- og snowboardløbere? Vi skal ikke glemme sporten i vores fortsatte udvikling, det er ikke en bevægelse væk fra sportsligt fokus - men bruge de større fællesskaber til at rekruttere til sporten/konkurrencedelen af vores virke.

De store klubber tiltrækker medlemmer, fordi de har "varerne" på hylderne. Det er aktiviteterne i klubberne, som tiltrækker medlemmer/fastholder eksisterende medlemmer.

Det er vigtigt, at skiforbundet er noget for alle skiklubber. Givet vil der være klubber, som arbejder med en del af DSkiFs samlede strategi for fællesskabet, men ikke byder ind på alle forhold. For disse klubber skal der skabes værdi ved et medlemskab af DSkiF.

Herefter drøftede bestyrelsen spørgsmålet: Hvorfor skal vi være flere medlemmer?

Flere medlemmer skaber en større muskel til at skabe flere aktiviteter. Vi skal ikke kun være flere medlemmer, men også flere aktive medlemmer, så rekrutteringen ikke blot skaber større medlemsomsætning.

Fastholdelse af medlemmer sker via tilbud i klubberne, som medlemmerne bruger. Vi kan blive flere ved at blive bedre (udvikle klubberne) fremfor alene at forsøge at blive flere for at blive flere.

Vi skal være bevidste om, at idrætsgrenen er udfordret af vores specielle situation, qua vi ikke har adgang til sne og bjerge, og derved ikke har daglige kontinuerlige aktiviteter hele året rundt.

Eksempel:

Rekruttering af frivillige/skabe rollemodeller: Springgymnastik i Holte. Når alle fylder 13 år, bliver de tilbudt at blive juniortræner. Det fastholder de unge i sporten.

Ideer:

- Skal DSkiF tilbyde/hjælpe klubberne med de administrative rutiner, for eksempel via fællesaftaler med medlemsadministrationssystemudbydere?
- Hjælpen, som DSkiF tilbyder klubberne, skal være tydeligere.
- Målgruppe specifikke skiklubber:
  - Skiklubber for nybegyndere
  - Skiklubber for enlige
  - Etc.

Som inspiration til seminaret var Arjen de Graaf, kommerciel direktør for det hollandske skiforbund, inviteret med. Arjen deltog virtuelt på mødet og havde et 45 minutters inspirationsoplæg.

Input fra Hollands Skiforbund:

Det samlede hollandske ski-marked er direkte sammenligneligt med Danmark. Cirka 10 procent af alle hollændere står på ski en uge eller mere årligt, samme gælder for Danmark. Hollands Skiforbund har 67.000 medlemmer, som er 4 procent af de samlede antal skiløbere i Holland. Danmarks Skiforbund har cirka 2 procent af det samlede antal danske skiløbere som medlemmer.

Holland Skiforbund kan konstatere, at nye medlemmer søger ind i klubberne på grund af den almene interesse for skiløb, mens antal skiløbere, som søger ind i klubberne på grund af konkurrence/race-miljøet, er næsten ikke eksisterende. I klubberne rekrutteres de til konkurrencemiljøet, men den generelle interesse for konkurrenceskiløb i Holland er faldende.

Hollands Skiforbund har tre primære kommercielle ben:

- Generel skiportal målrettet alle skiløbere
- Selvstændigt forsikringsselskab (cash cow).
- Inhouse IT (3 fastansatte IT-udviklere).

Grundlaget for hjemmesiden var at skabe en one stop-shop for alt vedrørende skiløb. Hvor skiløbere kan søge viden om alt vedrørende skiløb med et primærfokus på destinationsoplysninger, vejr og rejser. Informationerne på hjemmesiden er gratis og kræver ikke medlemskaber eller andet.

Indtægterne til forbundet sker ved destinationspartnerskaber og ved kick-back fra rejsebureauer, som modtager henvisninger fra Hollands Skiforbunds hjemmeside. Ligeledes modtager forbundet kick-back fra destinationerne ved for eksempel henvisningskøb (skileje og lokal skiskole).

Overskud fra hjemmesideaktiviteterne går til udvikling af skisporten og til den sportslige udvikling (konkurrence).

Forbundet har etableret et onlinerejsebureau, som drives af forbundet, så der kan købes skirejser arrangeret af forbundet.

Holland har konstateret, at motivationen for medlemskab af skiklubber har ændret sig. Skiløbere søger ikke forpligtende traditionelt medlemskab af klubberne, men i dag søger nye medlemmer ind i klubberne, når klubberne har nogle specifikke tilbud, som det enkelte medlem kan se værdi i.

Skiløbere bruger skiforbundet, fordi skiforbundet har de rette produkter, dette uafhængigt af medlemskabet af en skiklub.

De mange brugere af wintersport.nl (skiforbundets hovedhjemmeside) modtager info om mulighederne i skiklubberne, som skaber interesse for skiklubberne. Kommunikationen til brugerne er med udgangspunkt i brugerens behov, for eksempel: "Sådan tager du en T-bar lift" etc.

99 procent er ikke interesseret i konkurrenceskiløb.

Medlemskab kommer via leverance af de rette services/tilbud til de nye medlemmer.

Hollands Skiforbund identificerer sig og opfattes af hollandske skiløbere som serviceleverandør til skiløberne generelt, og ad den vej skabes en afhængighed af forbundet og de services, som forbundet tilbyder. Ved dette skabes rekruttering til skiklubberne og økonomi.

Forbundet har en webblog med interaktion fra skiløbere til skiløbere rundt omkring på destinationer med live snemeldinger og nyheder. Denne liveblog skaber trafikken og generer interessen ind mod skiforbundet fra den almene skiløber.

Forbundet arbejder fortrinsvis med:

- Elektroniske/online medier.
- Fysiske bøger om ski etc.
- Podcast- og videoproduktion.
- Servicering af skiklubberne.

- Sport.

Hollands Skiforbund benytter også deres hjemmeside til at kommunikere med de hollandske skiklubber.

Forbundets eventforretning/afdeling (mindre) afvikler:

- Sæsonstartevent på én destination.
- Testevents (lokale, IKKE i alperne).
- Sæsonafslutning på én destination.
- Konkurrencer på sne.

#### **DSkiFs bestyrelses take away fra Hollands Skiforbunds inspirationsoplæg:**

- Forbundet agerer på behov hos skiløberne fremfor at fortælle skiløberne, hvad de mangler (udefra og ind).
- Hollands Skiforbund er ikke låst i forhold til den traditionelle opfattelse af et forbund.
- Bruger ny teknologi og har prioriteret dette i forhold til dens organisation.
- Forbundet gøres attraktivt ved at tilbyde det, som skiløberne efterspørger.
- Pengene giver muligheder for forbundets udvikling. Klubberne er en vigtig del af forbundet, men ikke drivende af skisportens udvikling.
- Tilgangen til kontakten ud mod skiløberne er: "Hvad kan vi give dem?".
- Være noget for skiløberne.
- Vi skal se/give det, skiløberne efterspørger fremfor at sige, hvad de mangler.

#### **Konklusion/action:**

- DSkiF skal i dialog med klubberne om, hvordan de ser sig selv i den samlede skibranche.
- Vi skal understøtte klubberne, så medlemsomsætningen nedbringes ved, at klubberne mister færre medlemmer.
- Vi skal hjælpe klubberne med at styrke deres position i markedet.
- Vi skal styrke DSkiFs position i markedet.
- Der skal findes en måde at tiltrække skiløbere ind på DSkiFs hjemmeside og øvrige platforme.
- Vi skal se på nye kommercielle muligheder.
- Ved lokale aktiviteter i skiklubberne skal DSkiF hjælpe klubberne med økonomiske ansøgning til lokale fonde.

#### **Ansvarlig:**

Forretningsudvalget vil til næstkommende bestyrelsesmøde fremlægge forslag til 3-5 indsatser, som kan/skal understøtte bestyrelsens konklusioner. Dette arbejde vil være åbent for hele bestyrelsen.

Forretningsudvalget vil vurdere de opgaver, som skal løses i DSkiF, og på baggrund af dette se på den nuværende organisation med sigte på at styrke denne i dens opgaveløsning.

Forretningsudvalget vil færdigbehandle det rullende budget, så seminarets konklusioner afspejles i budgettet for den kommende periode. Budget 2023 formidles i henhold til DSkiFs love.

#### **Øvrigt til diskussion uden for hovedemnet for seminaret:**

Andet/eventuelt/opsummering:

- Holte Ski har et "Den hele skiløber"-koncept. Den hele skiløber dækker over, at man uddanner sine medlemmer, så de kan dyrke flere discipliner.

- Langrend mangler synlighed og skal tænkes ind i den samlede rekruttering.
- DSkiF skal være facilitator for sportens udvikling:
  - Vi skal sammen med klubberne gøre idrætten mere tilgængelig. DSkiF skal fortsat prioritere digital tilgængelighed/tilstedeværelse.

Tanker:

- Netværks/ide-møder med klubberne.
- Opfølgning på det, vi sætter i gang.
- Shop på DSkiFs hjemmeside med oversigt over aktiviteter, både interne aktiviteter, men også eksterne.
- Der skal ved alle igangsatte projekter sikres ledelse, så projekter har den nødvendige forankring.
- Der skal skabes synlighed om forbundets 3-5 prioriterede projekter.
- Forbundet skal hjælpe til med etablering af lokale netværk, hvor dette efterspørges af klubberne.

Bestyrelsen afsluttede seminaret med en kort evaluering af mødeformen:

Bestyrelsen afsluttede seminaret med en kort evaluering af mødeformen:

1. Den eksterne inspirator sikrede en ny overhøjde på diskussionerne på seminaret.
2. Positivt at seminaret havde en lidt løs dialogform med mulighed for at udfordre.
3. Fik talt i dybden med et svært emne.
4. Seminaret afveg fra standard dagsorden, så lidt løsere dialog end andre møder, så konklusioner var ikke helt så klare som normalt.

## Til baggrund:

I DSkiFs strategiaftale med DIF har vi forpligtet os til følgende mål og indsatser (i overskrifter) for hele perioden:

Vedrørende:

- Fastholde medlemmer i klubberne.
- Rekruttere nye medlemmer i klubberne.

## Til baggrund (klippet fra DSkiFs strategiaftaler):

Passionerede fællesskaber:

**Spør 1 – Passionerede fællesskaber. Via nye medlems- og klubformer at udnytte sportens potentiale til større og flere nye fællesskaber.**

Målsætning:

### **Effekt 1:**

Danmarks Skiforbund vil være samlende enhed for en større del af de passionerede ski- og snowboardløbere, som ønsker at være en del af et passioneret ski- og snowboard-fællesskab via etablering af et virtuelt skinetværk på de sociale medier. Målsætningen er at kunne kommunikere med en større gruppe af på nuværende tidspunkt, ikke foreningsaktive ski- og snowboard-løbere, for at skabe øget rekruttering af medlemmer til klubberne.

### **Effekt 2:**

Med udgangspunkt i danskernes passion for skisport – cirka 10 procent af Danmarks befolkning har valgt idrætten til og skal ikke overbevises om, at det er sjovt – skal vi have skiløbere til at være idrætsaktive i Danmark hele året rundt med udgangspunkt i den eksisterende passion for skisporten.

Hovedindsatser:

I Danmark er der cirka 10 procent af alle danskere (540.000 opgjort i 2019), som en eller flere gange om året dyrker ski/snowboard. Danmarks Skiforbund er den samlende enhed for passionerede ski- og snowboardløbere. Vi vil være det samlende fællesskab ved sammen med skiklubberne at udvikle helårsaktiviteter og synliggøre helårsaktiviteterne målrettet ski- og snowboard-løbere, dette ved:

- SoMe-kampagne ud mod den passionerede skiløber.
- Partnerskaber med statslige turistbureauer for at skabe opmærksomhed omkring det virtuelle træningsnetværk.
- Samarbejder med skirejsebureauer.
- Fælles kampagne med TV2 og Politiken i perioden august til uge 7 med udgangspunkt i skidanmark.dk.

Som ski- og snowboardløber skal man overvejende rejse for at dyrke sin sport. Det gør det oplagt at samles online. Vi vil udforske det store potentiale, der kan ligge her, for at samle passionerede ski- og snowboardløbere på en let tilgængelig måde.

Med erfaringen fra etableringen af Copenhill/Amagerbakke vil forbundet arbejde for etablering af faciliteter, således at klubbernes aktiviteter i Danmark kan styrkes.

Fokus i den kommende periode vil være at etablere faciliteter til langrend og rulleski. Faciliteterne vil bestå af:

- Sporforberedelser, så der kan trækkes spor med kort varsel, hvis sneen falder.
- Aftaler om at kunne trække spor med statsskove, privatskove, golfklubber etc.

- Etablere en sporkalvpulje til skiklubberne.
- Rulleskiruter i Danmark (skiltning og oversigtskort).

Med klubberne vil vi sikre fastholdelse af eksisterende og kommende medlemmer med øget fokus på aktiviteter i Danmark.

For overhovedet at lykkes med skiforbundets samlede strategi og sikre dets gennemførelse vil DSkiF ansøge DIF Initiativpulje 3Q2021 om to understøttende initiativer/projekter:

- Der ansøges i initiativpuljen om separat projekt vedrørende alternative/nye medlemsformer, hvor vi med udgangspunkt i det virtuelle netværk vil udvikle nye medlemsformer, så ski- og snowboardløberne melder sig ind i skiklubberne.
- Der ansøges i initiativpuljen vedrørende etablering af tværgående samarbejde og medlemskaber hen over virtuelle netværk.

Forbundet fokuserer på klubudvikling med særlig fokus på:

- Aktivitetsudvikling (helårsaktiviteter).
- Konkurrencer, nationalt forankrede.
- Uddannelse af frivillige ledere:
  - Trænere
  - Instruktører
  - Klubledelse
- Rekruttering af frivillige ledere med fokus på kompetence og kønsdiversitet (60/40).
- Kommunikation og markedsføring for at tiltrække brugere til det virtuelle træningsnetværk.

Kommunikation og markedsføring af klubbens aktiviteter internt i klubben samt i lokalområdet.

#### Eksempler på medlemsstruktur fra andre:

- Se for eksempel Surf-Sup-forbundet: <https://surfsup.dk/blivmedlem/>
- Se for eksempel TRI-forbundet: <https://www.triatlon.dk/medlemmer/bliv-medlem/>

#### **Formalia i forhold til medlemskab/DIF (klippet fra DIFs love):**

MEDLEMSKAB AF SPECIALFORBUND OG KVALIFIKATIONSFORBUND

§ 2

Stk. 1

Medlemsorganisationerne kan som medlemmer optage foreninger, efterskoler og højskoler samt enkeltpersoner.

Stk. 2 Foreninger skal for at opnå medlemskab opfylde følgende betingelser:

a. Foreningen skal have hjemsted i Danmark. Foreninger i Sydslesvig kan dog opnå medlemskab, såfremt de ikke er medlem af det tyske idrætsforbund.

b. Foreningens formål skal være uegennyttigt og **kontinuerligt at udbyde** og fremme pågældende idrætsaktivitet under det specialforbund, hvor medlemsforeningen er optaget.

c. Foreningen skal virke på et demokratisk grundlag, hvor medlemmerne har indflydelse på foreningsvirke og er valgbare til foreningens ledelse. Foreningen skal som udgangspunkt være åben for alle.

d. Foreningen kan kun have enkeltpersoner som medlemmer. En kommerciel virksomhed kan aldrig optages. Specialforbundet kan nægte at optage en forening, hvis der er risiko for, at personer med indflydelse i foreningen kan misbruge indflydelsen til at promovere egen kommerciel virksomhed.

e. Medlemskabet af en forening skal som minimum have tre måneders varighed og skal bekræftes gennem et kontingent. Kontingentet skal stå i rimeligt forhold til opfyldelsen af foreningsformålet og skal give adgang til foreningens idrætslige aktiviteter.

f. Uanset pkt. d. kan en erhvervsdrivende virksomhed optages som medlem, hvis dens formål er at drive eliteidræt, og hvis den er etableret af og i direkte tilknytning til en forening, der opfylder kravene i pkt. a.-e.

### Stk. 3

Medlemsorganisationerne kan optage efterskoler og højskoler som medlemmer på følgende betingelser:

- a. Skolen skal tilbyde eleverne konkrete idrætslige aktiviteter under den medlemsorganisation, hvor skolen ønsker medlemskab.
- b. Skolen optages på baggrund af skolens vedtægter, og skolens bestyrelse tegner skolen i forhold til medlemsorganisationen.
- c. Skolen skal have demokratisk indflydelse i medlemsorganisationen. Medlemsorganisationen fastsætter nærmere regler herfor. Skolemedlemmer kan dog samlet ikke besidde mere end 10 % af stemmerne i medlemsorganisationens repræsentantskab.

### Stk. 4

Medlemsorganisationerne kan som forsøgsordning optage enkeltpersoner som individuelle medlemmer på følgende betingelser:

- a. Medlemmet skal **kontinuerligt have adgang til idrætslige aktiviteter**, som udbydes af medlemsorganisationen.
- b. Medlemskabet skal have en varighed af mindst tre måneder. Medlemmet skal betale et kontingent til organisationen, som modsvarer de idrætslige aktiviteter.
- c. Individuelle medlemmer skal have demokratisk indflydelse i medlemsorganisationen. Medlemsorganisationen fastsætter nærmere regler herfor. Gruppen af individuelle medlemmer kan dog samlet ikke besidde mere end 10 % af stemmerne i medlemsorganisationens repræsentantskab.

### Input fra klubmedlemmer under seminar i Sölden 2022:

Oplæg til deltagerne:

#### **Passionerede fællesskaber v. DSkiF**

#### **Oplægget til klubaftenen/seminaret:**

*Skiklubberne er rammen om det aktive og gode liv, det passionerede og konstant udviklende skiløb samt uforglemmelige oplevelser med gode mennesker. I skiforbundet ønsker vi at sprede det glade budskab om skiklubbernes passion, fællesskab, undervisning/træning, der indkapsles i ski-fællesskabets årshjul af aktiviteter både i Danmark og i sneen. Men hvordan fastholder vi på bedste vis de nuværende medlemmer, og hvordan kan vi sænke barrieren for, at nye finder ind i fællesskabet?*

Stikord fra mødet/hvad vil det sige at være medlem af en klub/hvorfor er du medlem af en klub/barriere etc.:

Cirka 25 deltagere i alderen 15-70 år.

- Hvorfor er du medlem:
  - Vi er medlem, fordi der er instruktion på klubturene.
  - Man er medlem af en klub, fordi skisport er ens passion/sport.
  - Det er fedt at stå på ski med andre på alle niveauer.
  - Når man tager børn med, får alle den bedste skiferie med en klubitur, da børnene finder sammen med andre børn fra klubben, samme gælder for forældrene.
  - Det er ikke et skirejsebureau, der tages faktisk hånd om deltagerne.
  - Skadesforbyggende/helse hele året.
- Hvorfor blev vi medlem af en skiklub:
  - Nybegynder/undervisning/skiguide/pris.
  - Prisbevidst tur.
  - Søgen efter fællesskab.
  - Skal gå til en idræt.
  - Konkurrence trak os ind i skiklubben.
  - Være sammen med andre, ikke mindst med børn (afsted alene).



- Fik det anbefalet fra en ven.
- Hvordan får vi flere medlemmer?
  - Sælge klubbudskabet bredere/helårsaktiviteter, så der skabes større kendskab til klubberne.
  - Synliggøre værdien ved at være medlem af en skiklub/komplet ture.
  - Kendskab til skiklubberne:
    - Bliv bedre på ski
    - Du kan gå til ski
    - Skiudviklingen følger DIT niveau
  - Formidle budskabet om, at rigtige ski-nørder mødes i skiklubberne.
  - Synliggør segmentering:
    - Ekspertture
    - Andre ture etc.
  - Kampagne mod bedsteforældreture:
    - Kom på tur med dine børnebørn og klubben
- Barriere:
  - Man tror ikke, man er god nok til at være medlem af en skiklub.
  - Det lyder fedt, men er jeg god nok:
    - Nybegyndertema/skiklubber?
  - "Klub" kan være en barriere:
    - Afmystificere det
    - Det er ikke mere forpligtende, end man selv vil
  - Skab åbenhed i klubberne:
    - Buddyordning