

HAVETS MOTIONISTER



KLUBUNDERSØGELSE I DANSK SEJLUNION DELRAPPORT 2

Kasper Lund Kirkegaard

Titel

Havets motionister. Klubundersøgelse i Dansk Sejlunion. Delrapport 2.

Hovedforfatter

Kasper Lund Kirkegaard

Andre bidragsydere til rapporten

Kristina Eck Poulsen, Michael Fester, Peter Gottlieb

Den nedsatte styregruppe for 'Havets motionister': Henrik Voldsgaard, Leon Träger, Steen Wintlev (alle Dansk Sejlunion), Jan Darfelt og Dorthe O. A (begge DIF).

Skabelon- og forsidelayou

SkabelonDesign og Joakim Rechnitzer (Dansk Sejlunion)

Øvrig grafik og opsætning

Camilla Kruse og Kasper Lund Kirkegaard

Forside grafik

Joakim Rechnitzer, Dansk Sejlunion

Udgave

1. udgave, Brøndby, juni 2016

Udgiver

Danmarks Idrætsforbund
DIF Kommunikation & analyse
Brøndby Stadion 20
2605 Brøndby
E: dif@dif.dk
W: www.dif.dk

Gengivelse af denne rapport er tilladt med tydelig kildehenvisning

Den nedsatte styregruppe har bistået hovedforfatteren i selve analyse- og fortolkningsarbejdet, men de er ikke ansvarlige for rapportens indhold eller konklusioner. Ansvar for rapportens indhold, fortolkninger og konklusioner påhviler udelukkende hovedforfatteren.

INDHOLDSFORTEGNELSE

1. INDLEDNING - HAVETS MOTIONISTER	4
1.1 Metode og fremgangsmåde	5
1.2 Tre forskellige klubkategorier	5
2. HVAD VED VI? KORT OPSAMLING PÅ DELRAPPORT 1	7
3. RESUMÉ AF DELRAPPORTEN	9
4. TEMA 1: KLUBBERNES HOLDNING TIL OG OPLEVELSE AF MEDLEMSKRISEN	10
4.1 Oplevelsen af Medlemskrisen på lokalt niveau	15
5. TEMA 2: HAVNEN, DRIFTEN OG KLUBBENS MATERIEL.....	32
6. TEMA 3: SEJLKLUBBERNES AKTIVITETER	40
6.1 Klubber med vækst er mere åbne over for nye idrætskulturer	45
7. TEMA 4: FORHOLDET MELLE M TURSEJLERE, KAPSEJLERE OG KLUBBEN	51
8. TEMA 5: FRIVILLIGE OG DERES BETYDNING FOR SEJLERKULTUREN	60
9. TEMA 6: KLUBBERNES SOCIALE LIV OG MØDEAKTIVITETER.....	76
10. TEMA 7: KLUBBERNES TILSTAND OG SYNET PÅ FREMTIDEN.....	80
11. TEMA 8: SEJLKLUBBERNES ØKONOMISKE TILSTAND.....	89
12. KONKLUSION	94
12.1 En igangværende medlemskrise og en kommende generationsudfordring	94
12.2 Fremtidens mangfoldige sejlerkultur	94
12.3 Den stille revolution på, i og ved vand	95
12.4 Nyt eller gammelt udstyr – nye eller gamle kulturer?	96
12.5 Administrationen af egen privat havn	97
12.6 Aktiviteter målrettet tursejlere.....	98
12.7 En stærk frivillighedskultur	98
12.8 Klubberne synes selv, at de klarer sig godt.....	99
12.9 Klubber, der kan og vil.....	99

1. INDLEDNING - HAVETS MOTIONISTER

Analyseprojektet 'Havets Motionister' er et tredelt projekt, der er igangsat med henblik på at etablere et mere nuanceret og præcist billede af hvilken situation Dansk Sejlunion (DS), klubberne og medlemmerne befinder sig i.

Det er intentionen at de tre rapporter samlet set skal indsamle og præsentere ny viden for både DS, klubberne og de aktive sejlere, som de kan benytte til at videreudvikle sejlerkulturen i Danmark.

Havets Motionister er bygget op omkring tre delanalyser, som hver udkommer i sin egen selvstændige rapport:

1. *Forbundsrapporten*: Udarbejdelse af et specialforbundsrapport med fokus på sejlerkulturen i Danmark (er offentliggjort – se litteraturlisten for link til rapport (Kirkegaard et al. 2015))
2. *Klubundersøgelse*: Udarbejdelse af en rapport baseret på en spørgeskemaundersøgelse gennemført blandt klubformændene i DS' klubber (denne rapport)
3. *Medlemsundersøgelse*: Udarbejdelse af en rapport baseret på en medlemsundersøgelse gennemført i DS' klubber. Denne rapport forventes udgivet i 2. halvår af 2016.

Samlet set skal de tre analyser gerne resultere i et bedre og mere nuanceret kendskab til både klubberne og de aktive sejleres holdninger, oplevelser, ønsker og behov. Dertil skal rapporterne formulere en række forslag til fremadrettede aktiviteter og initiativer, der kan medvirke til at bremse medlemsfaldet og bruges til at udarbejde nye strategier.

Denne rapport repræsenterer analyse 2 – *klubundersøgelsen*. Rapporten har primært fokus på hvorledes klubformændene ser og oplever sejlerkulturens udfordringer og giver også en række bud på hvorledes disse kan håndteres og tackles.

Intentionen er, at rapporten skal fungere som et faktabaseret diskussionsoplæg om hvad Dansk Sejlunion er i dag og hvad fremtiden kan og bør udvikle sig til. Rapporten har f.eks. været en afgørende del af i Dansk Sejlunions strategiarbejde, Strategi 2016 – 18, hvor retningen bliver lagt for de kommende års arbejde, og de kommende to delrapporter kan evt. benyttes ift. selve implementering af strategien (Dansk Sejlunion 2016). Analyserne kan også bruges på klubniveau, når der skal træffes beslutninger om hvorledes den enkelte klubs fremtid bør forme sig.

Det empiriske materiale tager udgangspunkt i en større klubundersøgelse, som beskrives nærmere nedenfor. Det empiriske materiale er bearbejdet med intentionen om at fremstille lettilgængelige og letforståelige figurer og tabeller.

1.1 METODE OG FREMGANGSMÅDE

Denne delrapport 2 er bygget op omkring en klubundersøgelse, som blev gennemført i første halvdel af 2015. Undersøgelsen blev udsendt via e-mail i slutningen af januar måned til samtlige klubformænd, som Danmarks Sejlunion havde kontaktoplysninger på.

DS havde i alt 268 e-mailadresser på klubformænd. 100 af disse formænd valgte, uvist af hvilke årsager, ikke at deltage i undersøgelsen. 10 af de fremsende e-mailadresser kom aldrig frem til deres rette ejermand, da vedkommende enten havde skiftet e-mailadresse eller på anden måde ikke længere var tilknyttet sejlklubben. Det reelle antal mulige respondenter var således 258 i alt.

168 klubformænd valgte at åbne spørgeskemaet og påbegyndte besvarelsen. 26 klubformænd strandede uden at få besvarelsen endeligt afsluttet.

Analysen er derfor bygget op omkring de 142 fuldførte besvarelser fra klubformænd. Det svarer til en samlet svarprocent på ca. 55 pct., hvilket er ganske tilfredsstillende for en undersøgelse af denne længde, og i et forbund af denne størrelse.

Hele 81,9 pct. at respondenterne har tilkendegivet, at de var klubformænd på det tidspunkt, hvor de besvarede spørgeskemaet. 10 pct. bestred klubbens kassererpost, mens de resterende respondenter enten var næstformand, menigt bestyrelsesmedlem eller at spørgeskemaet blev besvaret af to eller flere bestyrelsesmedlemmer på én og samme tid. Med over 80 pct. at respondenterne som klubformænd, kan man med god ret karakterisere undersøgelsen som en 'formandsundersøgelse'.

Selve spørgeskemaet er opbygget omkring en række temaer, som gennemgås ét for ét nedenfor i tilknytning til undersøgelsens resultater.

Tema 1: Klubbernes holdning til og oplevelse af medlemskrisen

Tema 2: Havnen, driften og klubbens materiel

Tema 3: Sejlklubbernes aktiviteter

Tema 4: Forholdet mellem tursejlere, kapsejlere og klubben

Tema 5: Frivillige og deres betydning for sejlerkulturen

Tema 6: Klubbernes sociale liv og mødeaktiviteter

Tema 7: Klubbernes tilstand og synet på fremtiden

Tema 8: Sejlklubbernes økonomiske tilstand

1.2 TRE FORSKELLIGE KLUBKATEGORIER

De deltagende klubber repræsenterer både klubber med store medlemsfald i de seneste år, klubber med mere moderate medlemsfald samt klubber med medlemsvækst. De tre grupper, som er koblet til klubbernes medlemsudvikling, spiller en gennemgående rolle for spørgeskemaet og læsningen af analyserne i rapporten.

Selve tidsperioden, hvor udviklingen mellem fortidens medlemstal og det aktuelle medlemstal i 2014 er beregnet, varierer en smule fra klub til klub, men langt de fleste af udviklingstendenser er beregnet med medlemstal, der går tilbage til 2009, hvilket er tilfældet i 94,4 pct. af tilfældene. I de resterende 5,6 pct. er der tale om klubber, der har meldt sig ind i Dansk Sejlunion på et senere tidspunkt, hvorfor udviklingen derved er blevet beregnet fra det første år, hvor klubben har registreret de første officielle medlemstal.

For de klubber, der har deltaget og gennemført spørgeskemaundersøgelsen, og herefter inddelt i tre respektive klubkategorier, gælder følgende:

- **Klubber med store medlemstab** har i de seneste år oplevet et netto medlemstab på mellem minus 695 og minus 30 medlemmer. Der er 50 klubber i denne kategori, og de har i gennemsnit 340 medlemmer. Det er således de større og helt store klubber, der ligger i denne klubkategori med de store medlemstab. Klubberne har i gennemsnit mistet 109,32 medlemmer.

- **Klubber med et moderat medlemsfald** er defineret som klubber med et netto medlemstab på mellem minus 26 og 0 medlemmer. Af metodiske årsager er klubber med en helt neutral medlemsudvikling på nul medlemmer medtaget i denne gruppe. Der er 48 klubber i denne kategori, og sejlkлубberne har i gennemsnit 118 medlemmer. Det er således nogle markant mindre sejlkлубber, der ligger i denne kategori. Klubberne har et gennemsnitlig medlemsfald på minus 11,77.

- **Klubber med medlemsvækst** er defineret som klubber med en medlemsvækst på plus 1 og plus 181 medlemmer i de seneste år. Der er 44 klubber i denne gruppe, som i gennemsnit har 260 medlemmer. Det er således mellemstore sejlkлубber, der ligger i denne kategori. Den gennemsnitlige medlemsvækst for klubberne er på 33,14 medlemmer.

Der er i rapporten en række sammenhænge mellem klubbernes respektive medlemsudviklinger og deres respektive svarafgivelser til de enkelte spørgsmål. Det betyder, at de tre forskellige grupper, som er skitseret ovenfor, adskiller sig på nogle afgørende punkter fra hinanden i forhold til klubbernes holdningstilkendegivelser. Selvom det ikke resulterer i et krystalklart billede af "profilen" på den succesfulde sejlkлуб i et medlemstalsperspektiv, så giver rapportens resultater en række svar på, hvorledes klubber med medlemsvækst adskiller sig fra de andre klubber.

Der er dog en række statistiske forskelle, som kan henledes til de tre grupperinger, og når de er blevet vurderet relevante og stærke nok, er sammenhængen mellem de tre klubkategoriers og klubbernes besvarelser skrevet ind i nedenstående analyser.

Ovenstående tredeling af klubberne svarer fint overens med den generelle udvikling blandt alle klubberne i Dansk Sejlunion, hvor der også er en opdeling i tre stort set lige store grupper, der med 1/3-del hver repræsenterer tre forskellige relative medlemsudviklinger.

Før resultaterne fra spørgeskemaerne præsenteres, gennemgås hovedkonklusionerne fra delrapport 1 i et kort afsnit nedenfor.

2. HVAD VED VI? KORT OPSAMLING PÅ DELRAPPORT 1

I delrapport 1 blev der set nærmere på dilemmaet, der består i at voksne danskere i dag flokkes om udendørs idrætsaktiviteter som aldrig før, men at den generelle vækst i voksnes idrætsdeltagelse er sket uden for det etablerede foreningsliv. Derfor har sejlsads og sejlsport i landets mange sejlkubber ikke i nævneværdigt omfang fået glæde af den generelle stigning i danskernes idrætsdeltagelse. Sejlads og sejlsportskulturer organiserer således stadigvæk en relativt lille andel af befolkningen og Dansk Sejlunion befinder sig pt. i lidt af en medlemskrise. DS har mistet relativt mange medlemmer de seneste fire år, og man skal helt tilbage til 1983 for at finde et medlemstal, der ligger på et tilsvarende niveau. Supplerende data fra Danmarks Statistik viser, at antallet af overnatninger i de danske lystbådehavne er faldet ganske drastisk med over 40 pct. i perioden 1992 til 2014 og nu ligger på ca. en lille million overnatninger om året (Danmarks statistik 2016)(Danmarks statistik 2016).

Der er mange forklaringer på den generelle afmatning i medlemstallet og aktivitetsniveauet i de danske lystbådehavne. Som generel tendens synes der at være en sammenhæng mellem landets generelle økonomiske konjunkturer og interessen i at købe en båd og efterfølgende melde sig ind i en sejlkub. Den store finanskrisen, som har præget Vesten siden 2007 har således været en medvirkende årsag til det nedadgående medlemstal i sejlkubberne, hvilket hverken Dansk Sejlunion eller de lokale sejlkubber kan klandres for. Men der er også forhold, som DS og sejlkubberne har indflydelse på. Både prisniveauet og tidsforbruget opleves således som praktiske barrierer for at få flere interesserede til at veksle deres generelle interesse til aktiv deltagelse og medlemskab. Rapporten spurgte derfor ind til, om der kunne udvikles nogle mere fleksible og billige løsninger i et samarbejde mellem DS og sejlkubberne, der kunne gøre sejlerlivets mange kvaliteter tilgængelige for de interesserede.

Fremskrivningen af DS' medlemmer, som altid bør tages med en række forbehold, viser til gengæld, at nedturen i de kommende år med stor sandsynlighed vendes via den markante befolkningstilvækst i aldersgruppen over 60 år. Såfremt DS formår at appellere til de nye ældre medborgere, i lige så høj grad som tilfældet er med den tilsvarende, nuværende aldersgruppe, vil DS opleve en ganske bemærkelsesværdig medlemsvækst op gennem 2020'erne. I takt med den fremtidige aldersudvikling blandt medlemmerne, kommer DS og klubbernes medlems sammensætning i endnu højere grad til at bestå af ældre, og - vil nogen hævde - privilegerede mænd. Ifølge fremskrivningen vil der allerede fra år 2018 være flere medlemmer i danske sejlkubber i 60+ alderen end i aldersgruppen 24 - 59 år.

Fremskrivningen af aldersgruppernes indbyrdes forhold betyder også, at DS på lidt længere sigt risikerer at stå med store generationsudfordringer, hvor der ikke er ret mange medlemmer under 60 år til at tage over for de tidligere generationer. Den nuværende største medlemsgruppe i DS, medlemmer mellem 25 og 59 år, taber særdeles hurtigt terræn til de 60+-årige - 'seniorerne'. Såfremt sejlkubberne og DS ikke i langt højere grad får de nye yngre sejlergenerationer med om bord, er fremtidsudsigterne på den lidt længere bane, ganske dystre for den traditionsrige foreningsorganiserede sejlerkultur i Danmark.

Rapporten dokumenterede endvidere, at der er store forskelle på sejlkubbernes relative medlemsudvikling. Cirka en tredjedel af sejlkubberne har således oplevet hhv. 'medlemsvækst', 'moderate medlemstab' og 'store medlemstab' i perioden 2009-2014. Det er også interessant, at der ikke er nogen tydelig geografisk fordeling i de klubber, der har oplevet medlemsvækst. Klubber med medlemsvækst ligger således spredt ud over hele landet. Det tyder på, at medlemmer gerne selv opsøger og kører til et attraktivt forenings- og sejlermiljø for at være medlemmer netop dér, hvor de ønsker. Det er tydeligt, at også sejlkubber i Vandkantsdanmark udvikler sig via engagerede frivillige.

Samlet set kan det konkluderes, at delrapport 1 kaldte på nye politiske handlinger og strategier fra DS' side - for fremtidsudsigterne tegner ikke alt for lyse i den lidt fjernere horisont. Selvom medlemstallet i de kommende år vil

stige pga. befolkningstilvæksten blandt ældre over 60 år, så rykker generationsudfordringen tættere på for hver dag, der går. Der mangler helt banalt en stabil deltagelse i sejlkлубberne blandt de yngre generationer. Mobilisering af de mange interesserede, der pt. ikke tror, at de hverken har råd eller tid til at være bådejer, er således nødvendig.

Derfor er det interessant at se, at DS' strategi 2018 formuleres i skyggen af delrapport 1, så resultaterne fra klubundersøgelsen kan inspirere og præge det kommende centrale arbejde fra sejlunionens side. Derved kan resultaterne forhåbentligt også medvirke til at give nogle kvalificerede svar på strategiens sigte (Dansk Sejlunion 2016).

142 klubledere har gennemført denne del af undersøgelsen 'Havets motionister'. 80 pct. af respondenterne var klubformænd på undersøgelsestidspunktet, så man med god ret kan den for en 'formandsundersøgelse'. Det er deres svar, som tegner billedet af et klubliv i bevægelse 'fra neden'. Klubberne repræsenterer alle typer af klubber og alle dele af landet, og rapporten er derfor et godt billede på hvorledes den samlede sejlerkultur har det. Der er en lille overrepræsentation af større sejlkлубber i datamaterialet, hvilket betyder, at en række mindre bådelaug ikke har deltaget i undersøgelsen helt i det omfang, som de burde ift. deres samlede andel af klubberne i DS.

Se evt. delrapport 1 for at blive klogere på rapportens indhold (Kirkegaard, Fester, and Gottlieb 2015, 1).

3. RESUMÉ AF DELRAPPORT 2

Klubundersøgelsen, som er gennemført blandt 142 sejlkubber, peger på en række veje ud af den igangværende medlemskrise og generationsudfordring. Medlemsudvikling og aldersfordelingen blandt medlemmerne afhænger af, om klubben er parate til og evner at række ud efter nye, beslægtede idrætskulturer.

Klubber, der har oplevet medlemsvækst, har nemlig flere supplerende aktiviteter end de klubber, som har oplevet medlemsfald. Jo flere beslægtede aktiviteter, som supplerer klubbens traditionelle sejlsportsaktiviteter, jo bedre er det gået for dem i relation til den generelle medlemsudvikling. Det betyder med andre ord, at medlemsudviklingen, og heraf også alderssammensætningen, afhænger af sejlklubbens politiske interesse, evne og vilje til at udvikle den danske sejlerkultur nedefra via aktivitetsudvikling.

Det betyder ikke, at samtlige sejlkubber uden undtagelse opfordres til at tage en eller flere nye aktiviteter op sådan uden videre. Forudsætningen for nye strategier og satsninger er, at det giver mening for klubben selv, og at der er frivillige, der ønsker at lægge en stabil indsats over tid, for at få "det nye" til at blomstre.

Rapporten anbefaler på denne baggrund, at DS fremadrettet retter sit fokus mod de klubber, der både kan og vil være med til at udvikle flere nye vandbaserede aktiviteter i bred forstand. Det er der heldigvis rigtig mange klubformænd, der svarer, at de vil - hele 77,5 pct. Det er dog stærkt tvivlsomt, at det også er en lige så stor andel, der også i praksis kan.

Hvis DS og flere klubber ønsker at udvikle sig i denne retning betyder det også, at fremtidens foreningsbaserede sejlerkultur vil få en mere sammensat medlemsbase, hvor de aktive medlemmer udgøres af tursejlere, kapsejlere, motorsportsbådeejere, kapsejlsinteresserede, Stand Up Paddl'ere (SUP), aktive havkajakroere, windsurfere og vinterbadere.

Helt konkrete viser det sig, at der allerede organiseres rigtig mange kajakroere. Over 30 pct. af sejlkubberne svarer, at de samarbejder med andre eller selv udbyder kajakroning i dag. Det samme gør sig gældende for 25 pct. af klubberne ift. windsurfing, 20 pct. af klubberne ift. SUP, og 21 pct. af klubberne ift. vinterbadning. Beslægtede idrætskulturer er derfor allerede i dag en stor og relativt integreret del af sejlermiljøet. Fremtiden tegner derfor et billede af en mere sammensat kultur.

Der er dertil en stor andel af klubberne, der svarer, at de gerne "på sigt" vil tilbyde én eller flere af de nævnte beslægtede aktiviteter, som kan medvirke til at skabe et nyt liv i klubben og i de faciliteter, som sejlkubber råder over. Sejlkubberne står i denne forbindelse over for nogle vigtige principielle medlemsrelaterede spørgsmål om demokratiske rettigheder, hvor de nye potentielle medlemsgruppers medlemsstatus trænger sig på.

Medlemsvækst kommer dog sjældent af sig selv, blot fordi man tager nye aktiviteter op. Medlemsvækst er derimod resultaterne af en række beslutninger og tiltag, der med stor sandsynlighed formuleres, tænkes og skabes i sejlkubbernes bestyrelseslokaler - og herfra viser sig i sejlkubbernes generelle holdning til klubbens udviklingsmuligheder, de eksisterende medlemmers rummelighed og de strategier, tanker og konkrete aktiviteter, som sejlklubbens ønsker at bygge sin fremtid på.

4. TEMA 1: KLUBBERNES HOLDNING TIL OG OPLEVELSE AF MEDLEMSKRISEN

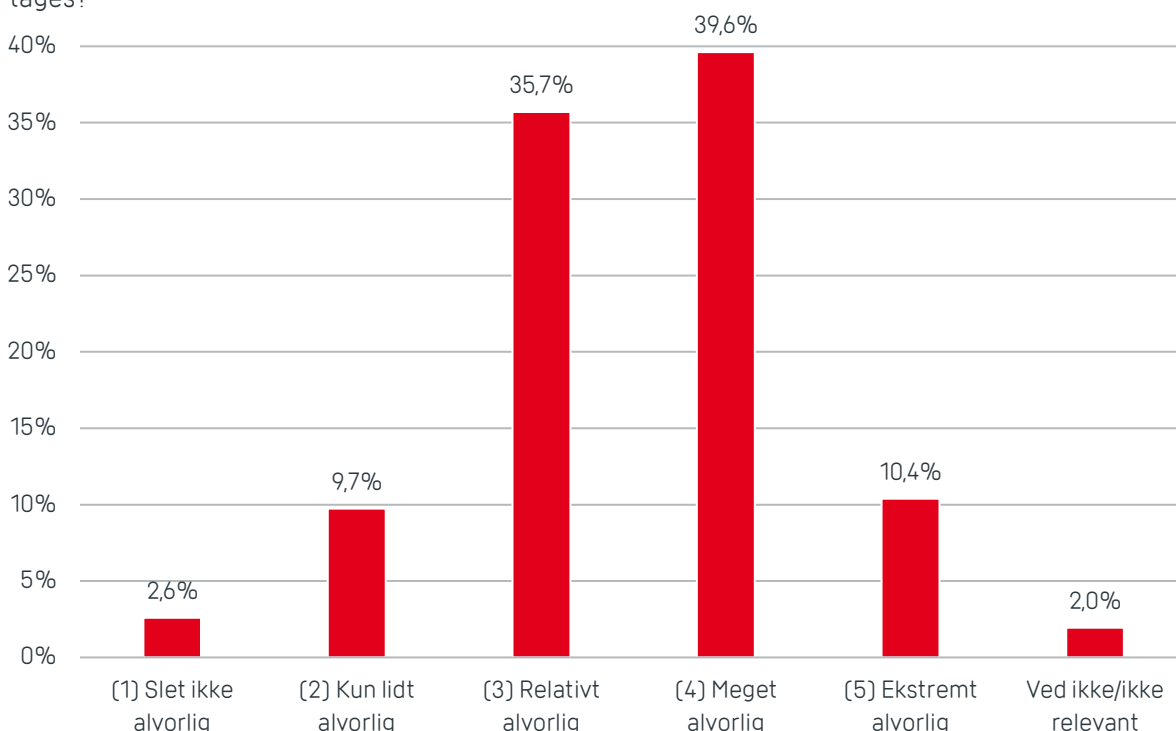
I nedenstående afsnit behandles det første tema i spørgeskemaet, som omhandler klubbernes oplevelse af den pågående medlemskrise, som bl.a. dokumenteret i delrapport 1 i Havet motionister (Kirkegaard, Fester, and Gottlieb 2015, 1).

Temaet omhandler både klubbernes generelle oplevelser af den samlede medlemskrise samt den opfattelse, som respondenterne har af den situation, som finder sted på lokalt niveau – altså i deres egen klub.

Hovedpointen med temaet er at undersøge, om klubberne har en anden oplevelse af medlemskrisen, når den kommer "tæt på" og foregår i deres egen klub, som de derved selv har et vist medansvar for – især de 80 pct. af respondenterne, som er klubformænd.

I det første spørgsmål blev respondenterne bedt om at forholde sig til hvor alvorligt den samlede medlemskrise skulle tages. Respondenterne fik seks forskellige svarmuligheder gående fra "slet ikke alvorlig" til "ekstremt alvorlig" samt en supplerende svarkategori i "ved ikke/ikke relevant". Svarfordelingen kan ses i nedenstående figur.

Figur 1: På en skala fra 1 til 5, hvor 1 er lig med 'slet ikke alvorligt' og 5 er 'ekstremt alvorligt', hvor alvorligt mener du så, at sejlsportens samlede medlemsfald skal tages?



Svarfordelingen peger meget entydigt mod, at det store flertal, ca. 88 pct., svarer enten "relativt alvorlig", meget alvorlig" eller "ekstremt alvorlig". Der er således en udbredt opfattelse af, at medlemsfaldet skal tages alvorligt i en eller anden grad. Kun ca. 10 pct. svarer "kun lidt alvorligt", mens stort set ingen svarer "slet ikke alvorligt". Dette

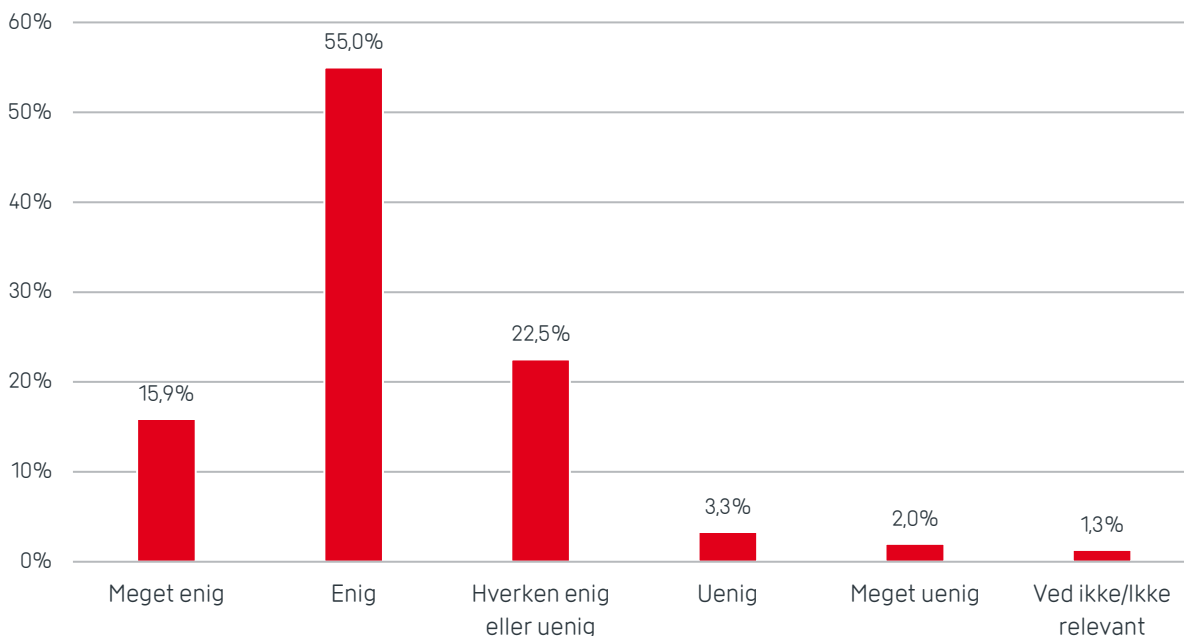
betyder med stor sandsynlighed, at det er en vis enighed om og bevidsthed omkring den igangværende medlemskrise ude i landets sejlkubber.

Der var i Dansk Sejlunion et ønske om at vide, om dele af den registrerede medlemsnedgang var udtryk for en for løs håndtering af klubbernes medlemsregistre. Interessen gik på om nedgangen var rodfæstet i mere eller mindre tilfældige gæt på sejlkubbernes aktuelle medlemstal, eller om den derimod var forankret i reelle gennemgange af medlemskartoteket i forbindelse med selve medlemsindberetningen til idrættens organisationer. Derfor blev der spurgt ind til om sejlkubberne havde gennemgået deres medlemskartotek i forbindelse med indberetningen af medlemstal.

I besvarelsen viste det sig, at kun godt 5 pct. af klubberne svarede, at de *ikke* havde gennemgået deres medlemstal ved den seneste medlemsindberetning. Det er derfor ensbetydende med, at forklaringen på det generelle medlemsfald ikke skal findes i en manglende eller for lempelig opdatering og indrapportering, men at medlemsfaldet derimod er udtryk for en reel medlemsnedgang som konsekvens af reelle udmeldelser.

Herefter blev respondenterne bedt om at besvare spørgsmålet om at forholde sig til udsagnet om at 'sejlkubbernes medlemsudvikling kan vendes, såfremt der gøres en aktiv indsats i sejlkubberne'. De fem svarkategorier gik fra 'meget enig' til 'meget uenig' samt en supplerende 'ved ikke/ikke relevant'-kategori. Svarfordelingen ses i nedenstående figur.

Figur 2: Hvor enig eller uenig er du i følgende udsagn: 'Sejlkubbernes medlemsudvikling kan vendes, såfremt der gøres en aktiv indsats i sejlkubberne'.



Over halvdelen af respondenterne, 55 pct. svarer, at de er 'enig' i udsagnet om at medlemsudviklingen kan vendes, mens næsten 16 pct. svarer, at de er 'meget enig' i udsagnet. Det er således samlet set over 70 pct. af respondenterne, der er enige i, at sejlkubbernes medlemsudvikling kan vendes via en aktiv indsats i sejlkubberne.

22,5 pct. er 'hverken enig eller uenig' i udsagnet, mens kun samlet set lidt over 5 pct. er 'uenig' eller 'meget uenig' i udsagnet.

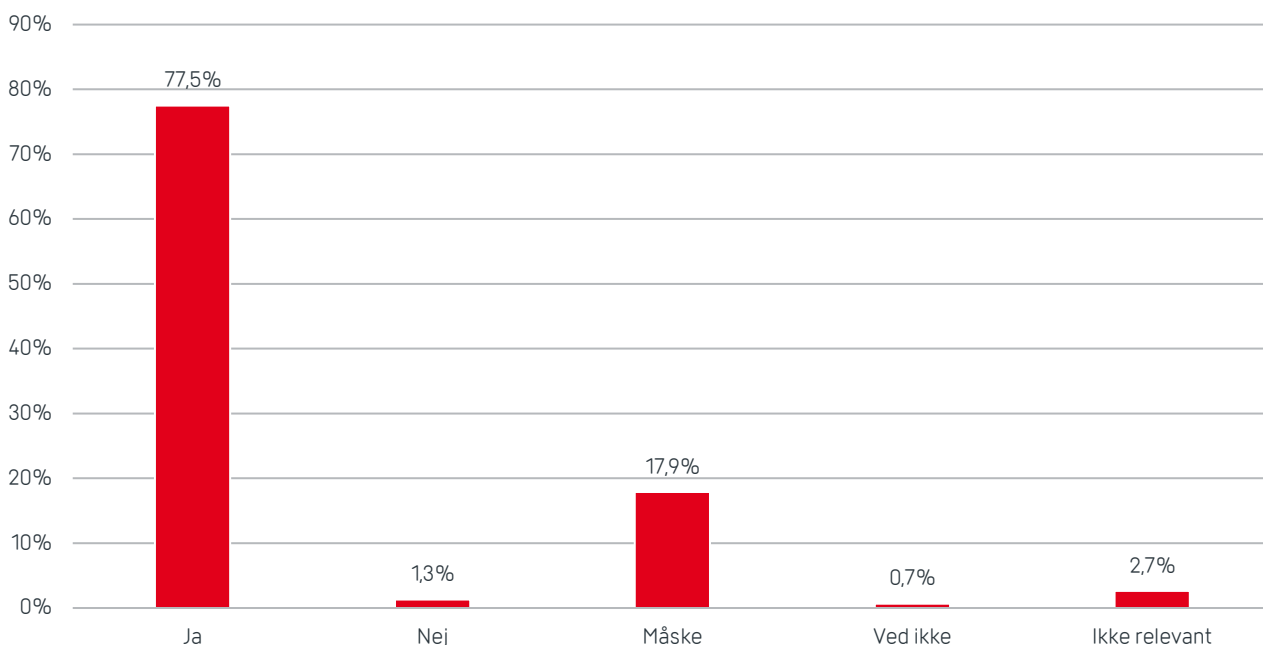
Såfremt de over 70 pct. af respondenterne herefter også i praksis gjorde en aktiv indsats for at forandre klubbernes aktivitetsudbud i deres lokale sejlkubber, kunne det være ganske interessant at se nærmere på, om nye befolkningsgrupper begyndte at orientere sig mere mod sejlkubbernes aktiviteter.

Som beskrevet ovenfor i resuméet af delrapport 1, vil det ikke være tilstrækkeligt i fremtiden blot at rekruttere nye medlemmer med den samme aldersprofil som de nuværende medlemmer, da netto-medlemstilvæksten af de 60+ årige på lidt længere sigt vil være utilstrækkelig, ift. den store generationsrelaterede udfordring i at blive endnu større og dybere end tilfældet allerede er.

Det er således nye og yngre generationer, der må satses på ift. at imødegå medlemsudfordringen, såfremt foreningsorganiseret sejlads også i fremtiden skal være en del af den foreningsorganiserede idræt. I forlængelse af dette var det derfor også interessant at se nærmere på, om respondenterne selv var interesserede i at iværksætte nye medlemsrettede tiltag.

Derfor blev respondenterne bedt om at svare på, om de som officiel 'repræsentant' for klubben var villig til at iværksætte nye tiltag målrettet nye medlemmer og/eller fastholdelse af eksisterende medlemmer. Svarfordelingen fremkommer af nedenstående figur.

Figur 3: Er du som repræsentant for en sejlkub villig til at iværksætte nye tiltag målrettet tiltrækning af nye medlemmer og/eller fastholdelse af eksisterende medlemmer?



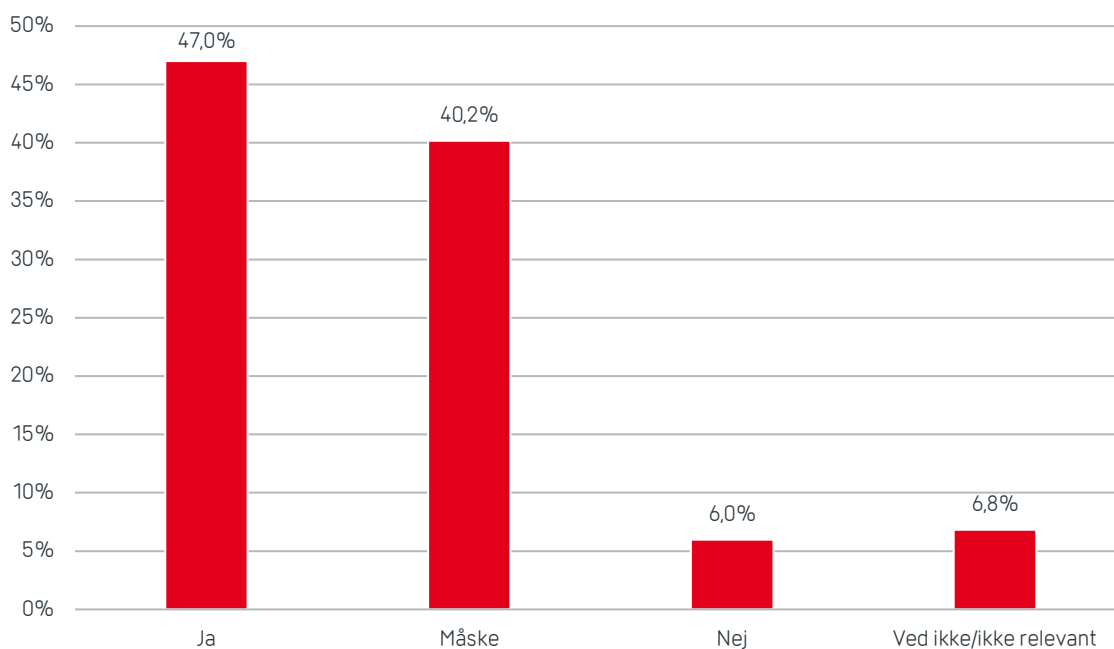
Over 77 pct. af respondenterne svarer 'ja' til spørgsmålet, hvilket vidner om en udbredt interesse i at sejlkubberne selv tager fat og "gør noget". Netop dette med at "gøre noget" frem for blot at være passive tilskuere til klubbens egne skæbne, er en pointe, der går igen fra andre klubundersøgelser i andre relaterede specialforbund.

Hér viste det sig, at både badminton- og håndboldklubber, som havde en bedre gennemsnitlig medlemsudvikling end de to idrætskulturers respektive medlemsnedgange, i udpræget grad var klubber, som foretog sig noget aktivt ift. enten udviklingen af nye aktiviteter eller nye organiseringsmåder ift. reorganisering af eksisterende tilbud. Det afgørende var således ikke hvad klubberne gjorde, men derimod, at klubberne "blot" aktivt gjorde noget, som de selv fandt anledning til og kunne se meningen med (Fester, Gottlieb, and Kirkegaard 2015); (Kirkegaard et al. 2014, 2). Hovedpointen er, at klubberne skal kunne se sig selv i nye tiltag, men at det netop også var den energi, som klubberne havde ifm. tiltagene, der gjorde den afgørende forskel.

Spørgsmålet var herefter om sejlklubberne selv ønskede at udvikle og afprøve en række nye aktiviteter, eller om de ønskede at få hjælp og rådgivning fra Dansk Sejlunion til at udvikle og iværksætte nye medlemsrelaterede tiltag. Derfor blev respondenterne spurgt om de var interesserede i at få rådgivningsbistand eller ej.

Svarfordelingen kan ses af nedenstående figur.

Figur 4: Er du og din sejlklub interesseret i at få rådgivningsbistand fra Dansk Sejlunion i forbindelse med iværksættelse af nye medlemsrelaterede tiltag?



Svarene fordeler sig næsten ligeligt med 47 pct., der umiddelbart er interesserede i at få rådgivningsbistand fra Dansk Sejlunion, mens 40,2 pct. lidt mere forbeholdent svarer 'måske' til udsagnet. Det er dog interessant, at kun 6 pct. af klubberne direkte svarer 'nej'.

Den store gruppe af 'måske'-svar er utvivlsomt udtryk for, at klubberne ikke blot uden videre har interesse i, at DS kommer og fortæller dem, hvad de skal iværksætte af nye tiltag. Der er sandsynligvis en længere række klubber, der er forbeholdne over for det, som man kan opfatte som centralistiske løsninger på udviklingstiltag. Derfor er det vigtigt hvilke præmisser og vilkår en given rådgivningsbistand foregår på, og at mødet med sejlklubberne sker i en

respektfuld dialog og tager udgangspunkt i klubbens egne tanker om udviklingsmuligheder og -interesser samt hvilke ressourcer, de i givet fald har til at iværksætte nye aktiviteter.

DS' sekretariat rådgiver medlemsklubberne på mange forskellige måder og inden for mange specifikke områder. Der er blandt andet udviklet mange konkrete tiltag inden for træner- og instruktøruddannelse, sejlerskoleområdet, børne- og unge aktiviteter, sejlsportsligaen og klubkonferencen, hvorigennem der er etableret en relativt høj kendskabsgrad hos klubberne. Dertil kommer hverdagens "dag-til-dag" rådgivning og sparring, som klubberne efterspørger inden for et meget bredt emnefelt, der spænder fra forsikringsspørgsmål, sikkerhed på vandet, brugen af sociale medier og generelle foreningsjuridiske forespørgsler.

Det er en klar fordel, at både DS og klubkonsulenterne gennem ovenstående aktiviteter har opbygget et tæt samarbejde med mange nøglepersoner i en del af sejlklubberne. Klubkonsulenterne er med til at opfange og udbrede mange af de gode erfaringer, som sejlklubberne gør sig, til andre klubber, hvorved andre kan lære af dem og gøre sine egne erfaringer.

Hvis sejlklubberne og den samlede sejlerkultur skal ændre sig, bør det ske i en balanceret proces, hvor der både arbejdes i respekt for klubbernes frie vilje og interesse, samt med det moderate ydre pres og den faglighed, som en velforberedt og dygtig ekstern klubrådgiver kan levere ved at præsentere nye perspektiver på problemstillinger og løsningsmodeller. Samlet set skulle fremtidens konsulent- og rådgivningsarbejde meget gerne resultere i, at nye, yngre medlemsgrupper kommer ind i klubberne – enten via en gentænkning og nyudvikling på eksisterende aktiviteter og kendte tilbud; eller ved at tænke radikalt nyt og udvikle helt nye tilbud i sejlklubbernes regi.

Man bør i denne rådgivningsfase være opmærksom på, at det er sjældent, at en enkelt person sidder alene for sig selv og udvikler geniale ideer, der kan medvirke til at revolutionere og udvikle den lokale verden, som de sidder i. Derfor handler udvikling og rådgivning meget ofte om at etablere det rette 'rum' for forandring, og af at samle de rigtige folk i rummet, så de sammen kan indgå i dialogen om forholdet mellem at tænke skævt – og på den anden side have evnen til at holde fast i de gode værdier og aktiviteter, som allerede ligger i klubben. Det er centralt at huske på, at den foreningsbaserede sejlerkultur i Danmark er udtryk for civilsamfundets organiserede interessefællesskaber, som skabes *mellem* mennesker. Foreningsdannelse sker derfor på baggrund af et oplevet fælles behov for at skabe noget sammen, der kan berige både én selv og det fællesskab, som man indgår i.

Der vil derfor være nok at tage fat på for DS' klubkonsulenter i relation til at skabe kontakt og rådgive klubberne. I rådgivningsprocessen er det helt afgørende, at der skabes en god kontakt mellem DS og de lokale sejlklubber, som måske ikke tidligere har været i kontakt med DS. Den tillidsbaserede dialog om klubbens behov og ønsker vil alene i praksis gøre det nemmere for både klubberne og DS' udviklingskonsulenter at opnå fælles løsninger for begge parter. Hvis den tættere kontakt til hinanden sidenhen kan kombineres med en større lokalt forankret viden om hvad DS kan tilbyde, ville der være tale om en markant løft af hele den foreningsbaserede sejlerkulturs evne til at agere og udvikle sig.

Men den mere kritiske vinkel på ovenstående rådgivningsforløb, går på opfattelsen af, at det udvikling ikke alene kommer ved den blotte kontakt mellem en klubrådgiver og en sejlklub. Kontakten og dialogen er nemlig slet ikke tilstrækkelig ift. at sikre en ny udvikling i sejlklubberne, der kan opleves som konservative, forandringsuvante eller usikre på hvorledes nye tiltag skal søsættes.

Omvendt er der også en samtidig fare for, at klubber, der oprigtigt ønsker at være med på "det nye" rider med på det umiddelbare frivillige engagement, fordi energien til nye tiltag skaber en umiddelbar begejstring. Hvis en klub blot

lader fortalere for "det nye" afsøge mulighederne uden kritisk sparring, kommer der sjældent nogle langsigtede løsninger ud af det. Den umiddelbare begejstring for et nyt tiltag rummer således en risiko for, at nye initiativer iværksættes af ganske få ildsjæle. Derved bliver mange af de nye tiltag skrøbelige og falder sammen, så snart ildsjælene brænder ud, og ikke længere er til stede.

Hvis det alene er begejstringen for det "nye initiativ" samt selve kontakten til en klub, der opleves som kvaliteter i sig selv både af DS og ude i de lokale sejlkubber, så er der risiko for, at det er tilfældigheder, som kommer til at bestemme retningen for hvor klubben bevæger sig hen. Begejstringen for nye, frivillige ressourcer har det med at kvæle eller undertrykke den nødvendige kritiske refleksion; og der er også i sejlkubberne flere eksempler på, at nye ideer, beslutninger og tiltag er taget på et for løst grundlag, hvor ledelsen ikke sikrede sig, at beslutningerne blev kvalitetssikret, forankret og understøttet, men blot fik lov til at løbe af sporet, hvorefter initiativet brændte ud.

Spørgsmålet er også om klubrådgivere kan rumme de mange nye og mere komplekse rådgivningstemaer, der bl.a. beskæftiger sig med netop denne problemstilling? Fremtidens klubrådgivere skal kunne give klubberne med og modspil ift. mere komplekse rådgivningsforløb, hvor det både handler om medlemshvervning og -fastholdelse, aktivitetsudvikling, forankringsstrategier, kvalitetssikring og indføring af nye markedsføringsmetoder. Har klubrådgiverne de nødvendige faglige kompetencer ift. at imødekomme de mange forskelligartede behov, som klubberne ønsker?

Der er næppe nogen tvivl om, at fremtiden stiller nye krav til hvilke kompetencer og evner, som DS' klubrådgivere skal gabe over. Der bliver et større antal temaer, som kommer til at sætte retningen på klubbernes udviklingstiltag, og derfor bliver behovet for rådgivningen også til at bestå af et bredere felt af fagområder. Lidt forenklet kan man sige, at jo mere nuanceret og mangesidet fremtidens medlemskare bliver, jo fleres forskellige behov vil klubberne også have for at få rådgivning i forskellige sammenhænge; og jo flere faglige områder skal klubrådgiverne kunne brede sig over i forsøget på at vejlede og rådgive klubberne korrekt.

Der sker således noget interessant på fremtidens rådgivningsmarked, som gør det mere og mere vanskeligt at rådgive fagligt korrekt med troværdigheden i behold fra central side. DS må derfor, i lighed med andre store specialforbund, forholde sig aktivt til hvad der skal til for at kunne begå sig i fremtidens konsulentprægede rådgivningsvirksomhed.

Sammenfattende kan man med ovenstående afsnit in mente sige, at der er stor bevidsthed om den foreningsbaserede sejlerkulturs medlemstab. Der er dertil også stor interesse i dels at søsætte nye medlemsrelaterede initiativer, dels at få hjælp fra DS til at komme i gang. Men ovenstående svar fra klubberne resulterer også i en række spørgsmål, som DS aktivt må forholde sig til ift. at forme fremtidens rådgivningsindsats.

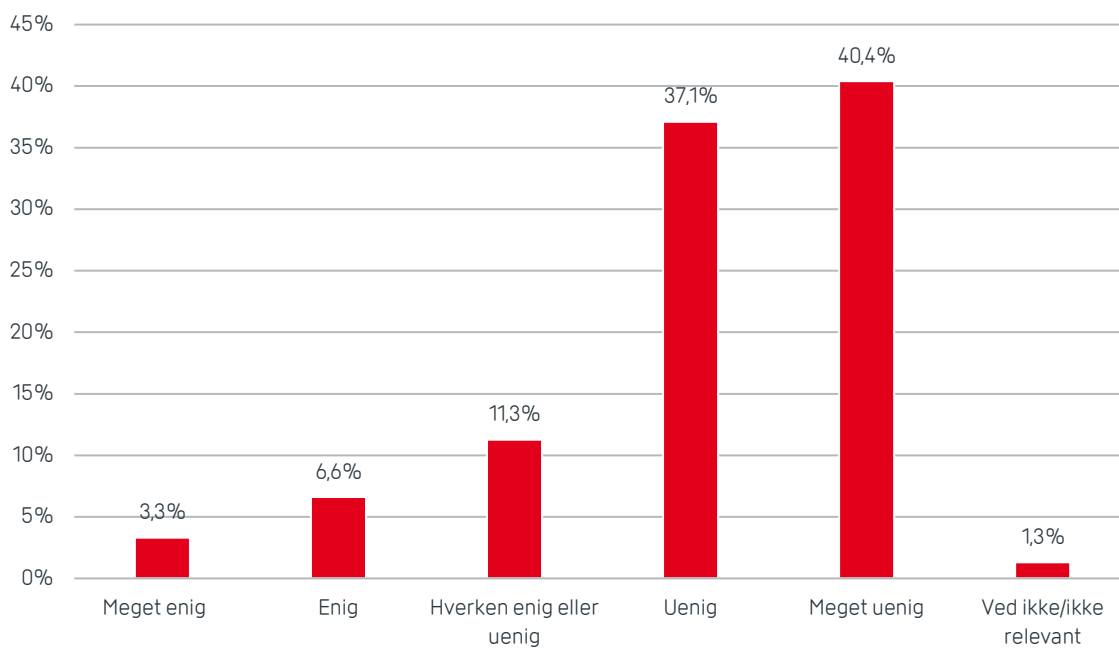
4.1 OPLEVELSEN AF MEDLEMSKRISEN PÅ LOKALT NIVEAU

I relation til temaet om medlemskrise eller ej, så blev der også formuleret nogle supplerende spørgsmål, som ikke omhandlede den generelle sejlerkulturs medlemsudfordringer, men derimod gik ned på klubniveau for at spørge ind til respondenternes egen vurdering af den lokale situation i sejlkubben.

Denne vinkel er interessant i den forstand, at den samlede medlemsudvikling i Dansk Sejlunion selvsagt er udtryk for en 'gennemsnitsbetragtning' af klubbers samlede medlemsudvikling, hvorfor man i princippet også kunne forestille sig, at de lokale vurderinger af medlemsudfordringen samlet set ville afspejle den samlede oplevelse af medlemsudfordringen. Det tyder dog på, at dette ikke er tilfældet.

I nedenstående figur kan man se andelen af sejlkubber, der erklærer sig 'meget enig' og 'enig' i at den lokale sejlkub har behov for nye medlemmer.

Figur 5: Hvor enig eller uenig er du i følgende udsagn: "Min sejlkub har IKKE behov for at få nye medlemmer"

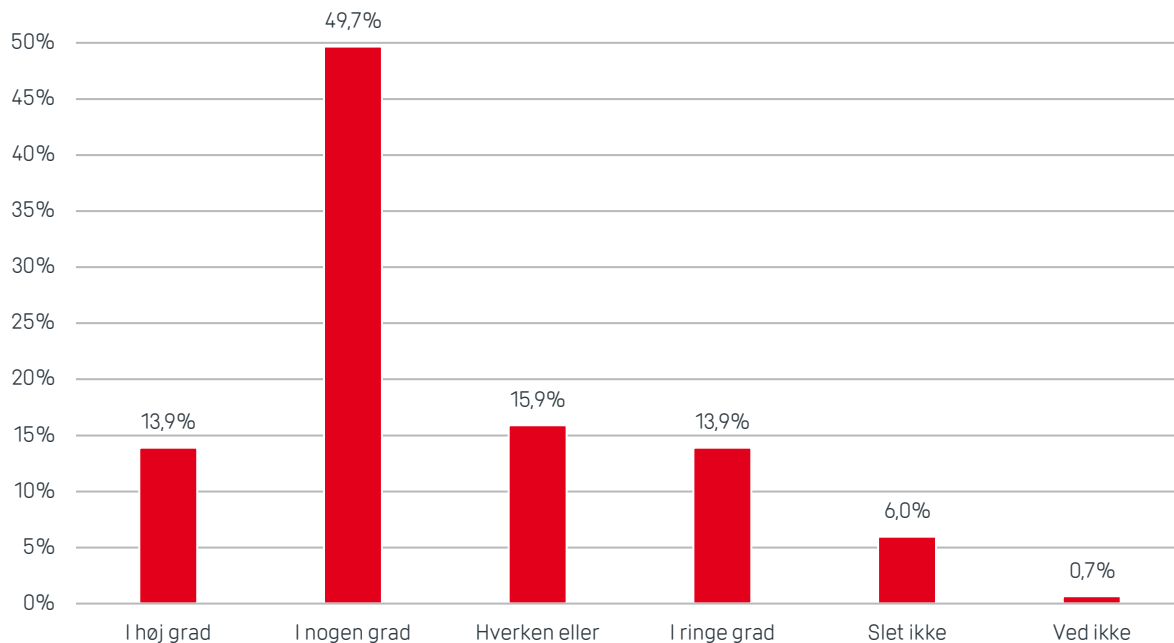


Som det ses er det kun samlet set 9,9 pct. af klubberne, der oplever, at de ikke har behov for nye medlemmer. Omvendt er hele 77,5 pct. af respondenterne, der svarer, at de er 'uenig' eller 'meget uenig'. Umiddelbart er billedet derfor, at der er stort behov for at få tilført nye medlemmer. Det er samtidig også værd at bemærke, at sejlkubber, som har oplevet store medlemstab gennem de seneste år i udpræget grad svarer "uenig" og "meget uenig" til ovenstående udsagn end klubber med mere moderate medlemsfald. Klubber, der har oplevet store medlemsfald oplever således et større behov for at få nye medlemmer end andre klubber, hvilket giver god mening.

Men det er samtidig også vigtigt at understrege, at den samlede svarfordeling klart udtrykker en udbredt opfattelse af, at der mangler medlemmer i sejlkubberne. Mange sejlkubber oplever sandsynligvis, at der ikke er helt det samme aktivitetsniveau som tidligere.

I tæt sammenhæng hermed er der i nedenstående figur spurgt ind til klubbernes vurdering af, hvor besværligt det er at tiltrække nye medlemmer.

Figur 6: I hvilken grad oplever du, at tiltrækning af nye medlemmer er vanskeligt for din sejlkлуб?



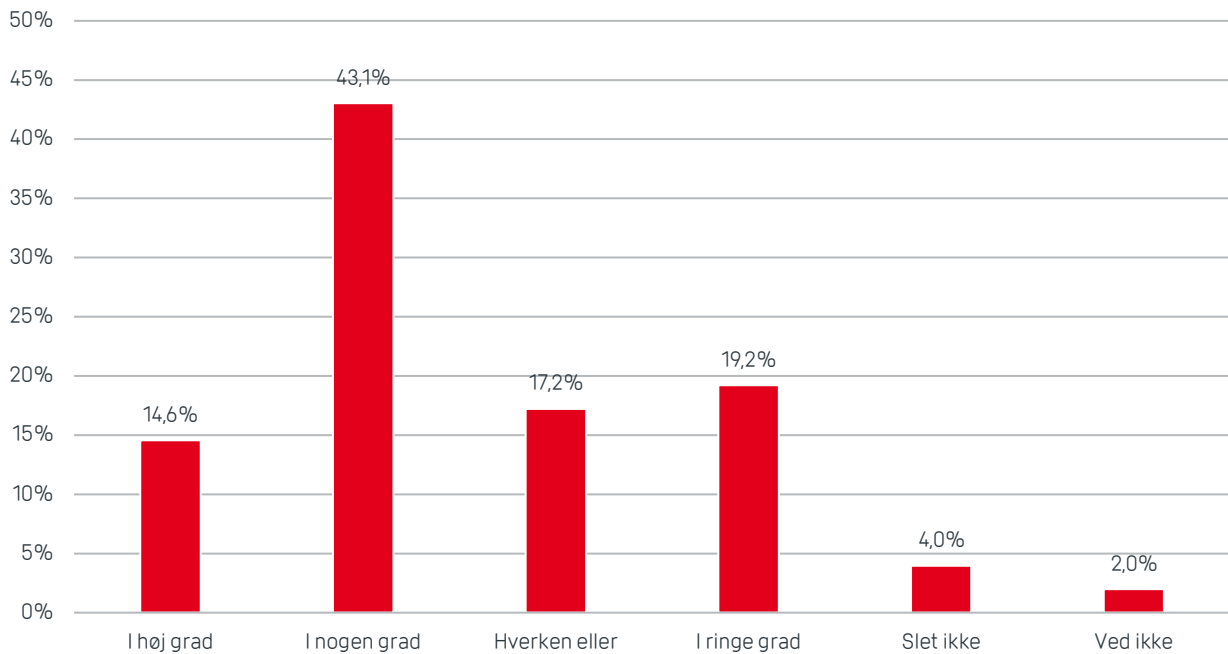
Flertallet af klubberne oplever, at det enten "i høj" eller "nogen grad" er vanskeligt for sejlkлубben at tiltrække medlemmer. De to svarkategorier samler i alt 63,6 pct. af besvarelserne, mens det kun er samlet set 19,9 pct. af respondenterne, der svarer 'i ringe grad' eller 'slet ikke' til udsagnet. Samlet set er der således en udbredt oplevelse af, at det er ganske vanskeligt, at tiltrække nye medlemmer til klubberne.

I relation til ovenstående viser det sig også, at klubber, der har oplevet medlemsfald svarer, at det er sværere at rekruttere medlemmer ift. de klubber, der har oplevet medlemsvækst.

Der er i alt 70 pct. af klubberne med et stor medlemstab (mellem 695 og 30 medlemmer mindre), som svarer "i høj grad" og "i nogen grad" til ovenstående udsagn. Dette gælder dog kun for hhv. 64,6 pct. af klubbernes med moderate medlemstab (mellem 26 og 0 medlemmer mindre), og 56,8 pct. af de klubber, der har oplevet medlemsvækst (fra 1 – 181 medlemmer mere). Sammenhængen mellem den lokale medlemsudvikling og klubbernes samlede besvarelser til ovenstående er således stærk og nogenlunde logisk.

Den anden udfordring, som dele af sejlkлубberne står overfor, er det løbende og gradvise frafald af medlemmer, som finder sted blandt især børne- og ungdomssejlere – men også det løbende og mere almindelige frafald af medlemmer, der ikke længere ønsker eller har råd til at sejle eller have en båd.

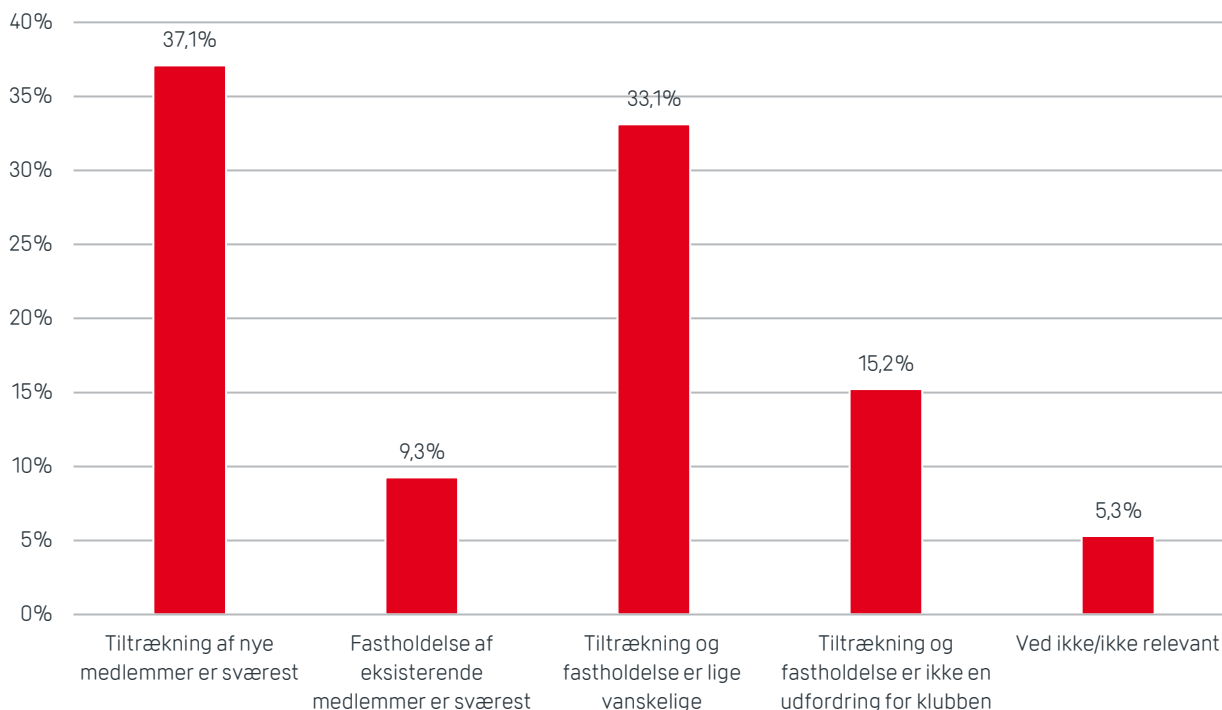
Figur 7: I hvilken grad oplever du, at frafaldet af medlemmer er en udfordring for din sejlkлуб?



Svarfordelingen i forbindelse med denne figur minder meget om den forrige. Flertallet af klubformændene, 57,7 pct. svarer, at frafaldet 'i høj grad' eller 'i nogen grad' er udfordring for sejlkлубben. Frafaldet opleves dog til at være en mindre udfordring ift. tiltrækning af medlemmer.

Dette billede er efterfølgende blev afprøvet i et spørgsmål, der mere direkte går på, om tiltrækning eller fastholdelse af eksisterende medlemmer opleves som sværest.

Figur 8: Hvad vurderer du, at din sejklub har sværest ved: Tiltrækning af nye medlemmer eller fastholdelse af eksisterende medlemmer?



Svarfordelingen på dette spørgsmål bekræfter ovenstående to figurer: Flertallet af respondenterne oplever, at tiltrækning af medlemmer relativt set er sværere end fastholdelse af eksisterende medlemmer. En stor andel mener dog også, at de to problemstillinger opleves som lige vanskelige, hvilket i praksis må betyde, at der er tale om to samtidige udfordringer, som ofte kan svære at håndtere på samme tidspunkt, hvis de kræver forskellige indsatser og aktiviteter.

Udefra set er derfor ingen tvivl om, at der fortsat består en stor udfordring i at klubberne bliver mere opmærksomme på om deres eventuelle medlemsfrafald kommer fra manglende evner til at fastholde de eksisterende medlemmer, eller om det er klubbens manglende evner til at tiltrække nye medlemmer, der er det centrale. Svaret på spørgsmålet vil sandsynligvis også resultere i nogle forskellige løsningstiltag.

Hvis medlemsfrafaldet primært skyldes, at der ikke kommer tilstrækkeligt med nye medlemmer ind, så må klubben overveje at iværksætte tiltag, der samlet set resulterer i at gøre klubben mere attraktiv og imødekommende for potentielle nye medlemsgrupper. "Hvad kan vi gøre for at få dig som medlem?" må et af hovedspørgsmålene lyde.

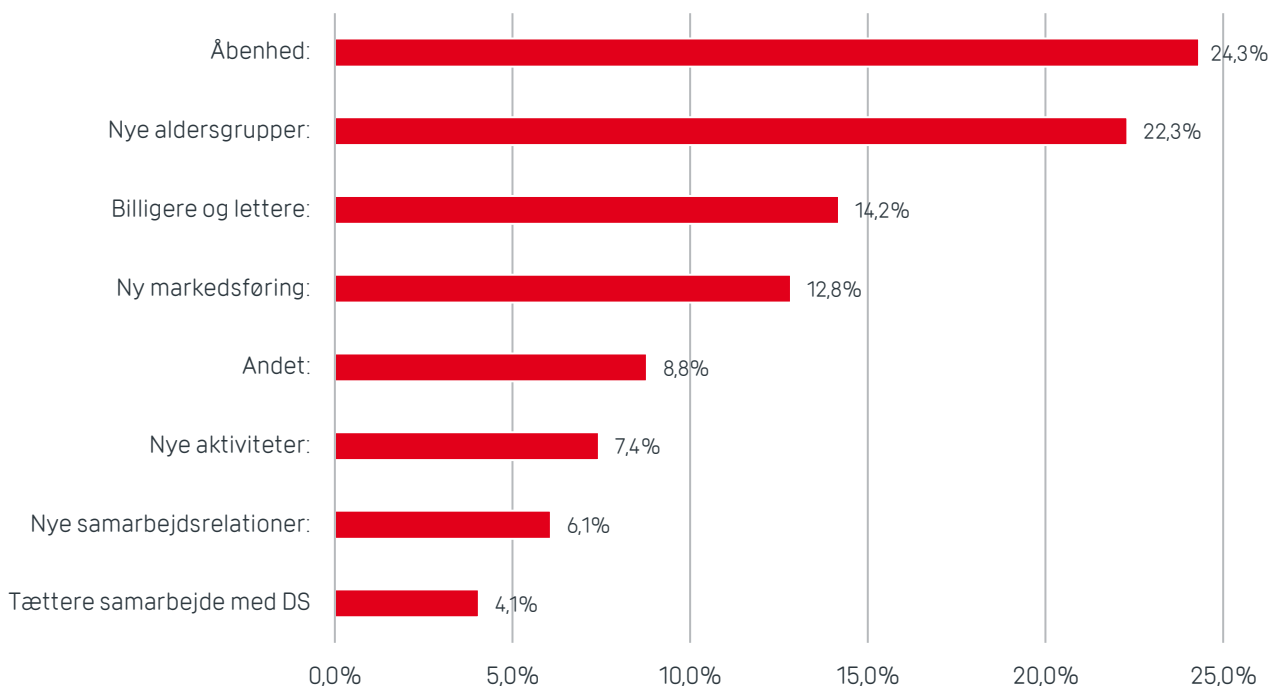
Hvis medlemsfrafaldet tværtimod skyldes, at medlemmerne dropper ud i et alt for stort antal, så bør klubberne orientere sig mod interne forhold for at undersøge og interessere sig for de eksisterende medlemmer. Her bør ledelsen og andre frivillige iværksætte dialogtiltag med henblik på at udvikle aktiviteter, der kan medvirke til at fastholde de eksisterende medlemmer bedre end tilfældet er i dag. Hvis frafaldet er udtryk for en manglende tilknytning og en passiv stillingtagen til sejklubbens eksistens fra medlemmernes side, kan loyalitetsbegrebet nok ikke bruges.

Graden af loyalitet forudsætter nemlig et minimum af tilknytning, som adskiller sig fra den totale passivitet. I og med at sejlklubberne nogle steder er de eneste, der udbyder en bådplads, kan man også forestille sig, at klubbernes forhold til deres medlemmer repræsenterer en anden type relation, end den man typisk finder i en klassiske medlemsorganiseret idrætsforening. Via sin monopolstatus i en del lystbådehavne, som ejes og drives af klubben, kan klubben agere på en måde, der ikke altid repræsenterer medlemmerne, fordi de ikke har andre muligheder end at tilpasse sig, involvere sig i det ofte besværlige medlemsdemokrati eller helt melde sig ud.

Tiltrækning og fastholdelse af medlemmer lægger langt fra altid op til de samme handlinger; og det er derfor afgørende at klubledelser, der er i tvivl om hvorfra et eventuelt medlemsfrald stammer, bliver opmærksomme på problemets egentlige karakter.

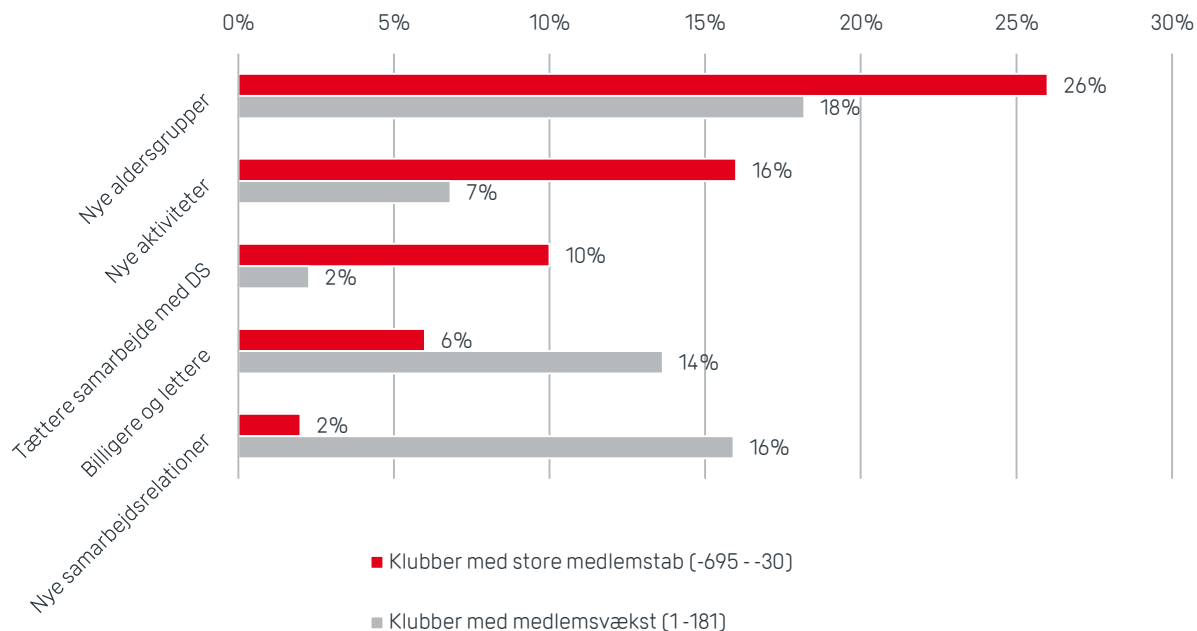
I relation til dette spørgsmål blev der spurgt nærmere ind til hvilke af en række områder, som klubbernes samlet set fandt mest relevante i forhold til at komme medlemsudfordringen i møde. Svarfordelingen kan ses af nedenstående figur.

Figur 9: Hvilken af nedenstående svarkategorier giver mest mening at arbejde videre med i din klub? (Sæt kun ét kryds).



Indledningsvis kan det være relevant at se nærmere på om klubber med store medlemsfald svarer det samme som klubber, der har oplevet mere moderate medlemsfald eller klubber med medlemsvækst. Analysen peger på, at der er store forskelle. Klubber med store medlemsfald har i signifikant højere grad svaret "nye aldersgrupper" og "nye aktiviteter", som samler hhv. 26 pct. og 16 pct. De tilsvarende andele for klubber med medlemsvækst er hhv. 18,2 pct. for "nye aldersgrupper" og 6,8 pct. ift. "nye aktiviteter". Det er også andre store forskelle på hvad klubber med vidt forskellige medlemsudviklinger betragter som det mest relevante at arbejde videre med i klubben. Se nedenstående figur.

Figur 10: Sammenligning af klubber med medlemsvækst og store medlemsfald - mest mening at arbejde videre med



Som ovenstående figur viser, er der forskellige oplevelser af hvad der er det vigtige ift. hvilken medlemsudvikling klubberne har været igennem. Klubberne med de store medlemsfrafald har umiddelbart en større villighed til at ændre mere radikalt på deres aktiviteter i ønsket om at tiltrække nye aldersgrupper, hvilket lægger op til andre tiltag end de klubber, der med medlemsvækst i ryggen primært har interesse i at arbejde på nye samarbejdsrelationer og forsøge at gøre aktiviteten billigere og lettere at dyrke. Man kan sige, at klubber, der oplever, at de har et stort behov for nye medlemmer også er bevidste om, at de skal foretage sig noget aktivt for at imødekomme deres udfordring, mens klubber med medlemsvækst mere er orienteret mod at optimere deres nuværende situation mhp. at udvide klubbens netværk.

Den svarkategori, der samlet set fik klart flest stemmer blandt svaralternativerne er "åbenhed". Ca. en fjerdedel af alle klubberne svarede således, at de gerne vil arbejde for at skabe en mere åben sejler- og klubkultur. Denne strategi peger således mere mod en rekrutteringstankegang end en fastholdelsesstrategi. Derved er der mange klubber, der gerne vil skabe en organisation, der er anderledes og mere imødekommende. Dette har klubberne givetvis også brug for rådgivning og konsulentbistand til. Her er samarbejdsprojektet 'Vild med Vand', der foregår i et tæt samarbejde med Foreningen af Lystbådehavne I Danmark (FLID), og som er finansieret af Nordea-fonden over en projektperiode på tre år, en oplagt mulighed for at åbne lystbådehavnene og sejlkubberne op på, så flere får nemmere adgang til de oplevelser og aktiviteter, som havnene tilbyder (Pedersen 2015).

Vild med vand-projektet giver henover sommeren 2016 en vigtig viden om det der virker, når man inviterer nye målgrupper med i sejlkubbernes aktiviteter. Der er knap 45 havne, der deltager i Vild med vand i 2016 og det er planen, at antallet skal stige frem mod 2018, hvor det er målsætningen af over 100 sejlkubber er med. Det bliver ekstremt spændende at følge, da alle gør (næsten) det samme: Samarbejder med andre foreninger på havnen,

deltager i en national "havnens dag", inviterer til åbne aktiviteter, der tilbydes kontinuerligt i et længere tidsspænd, og uden krav om medlemskab (eller betaling i større grad).

Som sejlkлуб skal man være opmærksom på, at sejllads for mange interesserede og potentielle nye medlemmer fortsat er en eksotisk fritidsaktivitet, som langt fra alle har haft mulighed for at stifte bekendtskab med tidligere i livet. Derfor skal der i rekruttering og forsøget på at være mere imødekommende, tages udgangspunkt i de ofte meget begrænsede forudsætninger, som interesserede kommer med. Tilbuddet om at komme i gang og prøve sejllads af, skal selvsagt også understrege en række sikkerhedsaspekter, som kan spille en rolle for, at nye grupper finder vej til sejlkubberne.

Den næstmest populære svarkategori er "nye aldersgrupper", som samler over 22 pct. af klubberne. Tiltagene handler om at målrette og tilpasse nye aktiviteter til specifikke aldersgruppers ønsker og behov samtidig med, at man som idrætsudbyder er opmærksom på hvilke vilkår disse aldersgrupper kan deltage i sejllads på.

Dette punkt omhandler med stor sandsynlighed et ønske om at få skabt sejlkubber, der er bedre til at appellere til børn og unge end tilfældet er i dag, hvor andelen af børn og unge under 19 år kun udgør ca. 9 pct. af den samlede medlemstal i DS. Midlet til at hæve denne aldersgruppes andel i sejlkubberne handler om at skabe langt bedre muligheder for at overleve som medlem i overgangen fra jollesejllads til voksensejllads. Der er alt for mange børne- og ungdomssejlere, der falder fra, fordi klubberne ikke er gearret til at håndtere denne overgang og ikke har noget "relevant" at tilbyde de unge sejlere, som typisk er tidligere jollesejlere. Der er konkrete udfordringer for sejlkubberne i at fastholde unge, der har forventninger til at kunne deltage i kvalitetstræning flere gange om ugen gerne hele året rundt.

Trappetrinnet mellem børne-/ungdoms- og voksensejllads mangler således alt for mange steder i den danske foreningsbaserede sejlerkultur, hvorfor børn og unge falder igennem og ikke fastholdes i deres sejleraktiviteter. Ofte er en meget massiv opbakning fra forældre en afgørende faktor for at overleve overgangen fra jollesejllads til voksensejllads, men det er langt fra alle, der har forældre, der har råd eller tid til at skabe disse betingelser for deres barns fortsatte aktive medvirken i sejllads. Når det ikke længere er interessen for at deltage, der er forhindringen for den aktive deltagelse i vores foreningsidræt, men snarere strukturer, organiseringsmåder og prisniveau, så har vores foreninger meget svært ved at opretholde argumentet for, at de udbyder 'idræt for alle'.

Det kunne derfor være ganske relevant, at DS ser nærmere på om der kan iværksættes nogle "levende eksperimenter" eller casestudier i tæt samarbejde med udvalgte sejlkubber, der både kan og vil ændre på denne problemstilling med henblik på at fastholde en større andel af børn og unge efter endt jolle-sejllads. Via en aktiv søgen efter de klubber, der allerede har formået at tackle denne udfordring aktivt bedre end andre klubber, kan der muligvis også skabes mere nuanceret viden om hvilket tiltag, som andre klubber kan lære af.

Den tredje mest populære svarkategori er at gøre det "billigere og lettere" at begynde til sejllads/sejlsport. Svarkategorien samler lidt over 14 pct. af respondenterne og kunne henvise til, at klubber bliver bedre til at indkøbe klubbåde eller medvirke til at organisere medlemmers interesse i delebåde. Dertil kunne svaret også omhandle mulighederne for at starte op som gæst i klubmiljøet. Selve udfordringen omkring gæster er ganske interessant set i forhold til mange andre foreningsidrætter, for i sejlsport er selve det udstyr, som man sejler i privat og ikke offentligt fælleseje. Det betyder at klubbens muligheder for at stille frie både til rådighed er begrænsede.

Derfor er man som potentielt interesseret gæst ofte nødsaget til at spørge en privat bådejer om mulighederne for at sejle med som gæst, hvilket ganske sikkert kan være grænseoverskridende for mange. Der kan være gode

muligheder i at se nærmere på at etablere officielle gast-børser i klubberne, hvor interesserede kan skrive sig op i håbet om at blive udvalgt. Også Facebook eller andre sociale medier vil være ganske oplagte at benytte i klubregi for at skabe en nemmere indgang til sejlerkulturen via en rolle og status som gast.

Den fjerdemest populære svarkategori omhandler 'ny markedsføring', som ikke fokuserer på at ændre grundlæggende ved hverken aktiviteter eller organiseringsformer, men mere ser på hvilke nye muligheder, der er for at markedsføre sejlads og sejlsport på ny. Dette kan ske via nye markedsføringsmetoder og kommunikationskanaler, herunder mulighederne for at benytte sociale medier mere effektivt end tilfældet er i dag. Faktum er, at vi ikke ved meget om hvilke metoder og teknikker, der virker bedst, men vi ved til gengæld noget om, at forskellige aldersgrupper i befolkningen benytter sig af vidt forskellige medietyper. Det handler derfor om at nå længere ud med de samme aktiviteter ved at kommunikere målrettet med de målgrupper, man ønsker at få fat i. Det skal ske via viden om hvilke medier målgrupperne benytter sig af.

Generelt må man stille spørgsmålstegn ved om de metoder, der i dag benyttes til markedsføring er tilstrækkelige og effektive nok til i sig selv at gøre en forskel for klubberne. En del af "hemmeligheden" bag markedsføring og kampagner er ganske simpel og omhandler, at det er godt bare at gøre noget og meget gerne gøre det på samme tid og på flere medier på samme tid. Omtale i den lokale presse, opslag på klubbens hjemmeside og facebookprofil samt ambassadør-teknikken, hvor udvalgte klubrepræsentanter, der ligner den målgruppe, som klubben ønsker at komme i kontakt med får en konkret opgave om sprede det glade budskab, vil derfor typisk virke mere effektivt end de tilfælde, hvor klubben udelukkende har ressourcer til at iværksætte én af disse indsatser.

Sejlkлубberne efterspørger, ifølge klubrådgiverne i DS, mere viden om hvordan man kan markedsføre sig selv på nye måder; og hvis det udelukkende er op til dem selv at udvikle markedsføring, er der stor risiko for, at det ofte vælger en meget traditionel og dyr fremgangsmåde med bl.a. avisannoncer eller en indsats, hvor man hænger opslag op på skoler og lignende. Dette kan næppe betragtes som hverken effektive og målrettede markedsførings- og kommunikationsstrategier; men DS medvirker på sin vis til at understøtte foreningerne i denne tænke måde, ved at tilbyde klubberne skabeloner til plakater via DS' egen hjemmeside.

På længere sigt er pointen dog, at man både fra sejlkлубbernes og Dansk Sejlunions side bør tænke mere strategisk og langsigtet med en stadig indsats for at få udbredt interessen og bevidstheden om sejlads og sejlsportens kvaliteter og værdier. Hovedmålet må være at udvikle sejlerkulturen til i langt højere grad at indgå i familiernes prioriteringer, når børnene vælger idræt, da det ikke er tilfælde for ret mange familier i dag. Hvis man kan få sejlads og sejlsporten placeret i familierne som én blandt flere oplagte fritidsinteresser, som børnene kan tilvælge på lige fod med andre idrætter, har sejlerkulturen vundet meget.

Der bør derfor iværksættes en mere generel og central kommunikationsstrategi, hvor der er en strategisk målsætning om at arbejde med sejlsportens image-opbygning. Via opsøgende fokusgruppearbejde kunne man få sat ord på de overvejelser, som familier har i valget af idræt, hvor sejlsporten i dag muligvis repræsenterer en noget eksotisk og ukendt størrelse, der muligvis også opfattes som farlig og med for store risici. Mange ikke-sejlere oplever sandsynligvis sejlads som en farlig aktivitet, men omvendt er der heller ikke én idrætsaktivitet, der henvender sig til hele befolkningen på samme tid, hvorfor det mere handler om at komme i kontakt med de rigtige befolkningssegmenter.

Også svarkategorien "nye aktiviteter" er blandt de mindre populære besvarelser. Svarkategorien dækker over interessen i at udbyde nogle nye supplerende idrætsaktiviteter både på land og på vand, hvilket sandsynligvis er blevet oplevet som en mindre konkret svarkategori ift. svarkategorien med aldersgrupperne, som retter sig mere specifikt mod målgrupper og ikke aktiviteter i sig selv.

Svarkategorien omhandlende "nye samarbejdsrelationer" samler også kun ganske få respondenter. Sejlklubberne har tilsyneladende ikke den store primære interesse i at fokusere på at opsøge og etablere nye samarbejdsmodeller med eksterne interessenter, organisationer eller institutioner. Om det er udtryk for at klubberne ikke kan overskue tiltag, der går i denne retning, eller om det nærmere er udtryk for, at de allerede har talrige eksterne samarbejder, er ikke til at sige ud fra dette datasæt. Under alle omstændigheder er det ikke denne vej, som klubberne betragter som den oplagte vej ud af medlemskrisen.

Den mindst populære svarkategori omhandler et "tættere samarbejde med DS", hvor der er fokus på at etablere et bedre udviklings- og rådgivningsarbejde mellem Dansk Sejlunion og klubben. Mange klubber oplever således ikke, at vejen forbi DS også mhp. et samarbejde er en vej, der leder klubben til nye medlemsgrupper. Sandsynligvis er dette også et udtryk for, at klubberne mener, at de helst vil klare medlemsudfordringen selv og at de initiativer, som de tager, skal være lokalt forankrede og ikke nogle prædefinerede koncepter, der er udviklet som centraliserede løsninger. Det betyder nok også, at løsninger, der af klubberne kan opleves som noget, der trækkes ned over dem, ikke er velsete eller ønskede.

På den anden side er der nok ikke nogen tvivl om, at en række formænd slet ikke forbinder DS med klubrådgivning inden for andet end kapsejladts og evt. ungdomssejladts. Derfor kan ovenstående svarfordeling også ses som et udtryk for, at klubformænd ikke oplever DS som relevante i denne sammenhæng. Ifølge styregruppen til denne rapport kan klubkonsulenterne ofte opleve, at de gang på gang har tilbudt og yder rådgivning inden for en række temaer, som klubberne ikke var opmærksomme på eller kendte til. Uanset hvorledes man vender og drejer det, så er det dog ikke en måling, som kommer DS i møde, hvilket man i DS bør tage til efterretning og evt. undersøge nærmere.

Tidligere så vi, at over 47 pct. af sejlklubberne svarede, at de var interesseret i at få rådgivningsbistand fra Dansk Sejlunion i forbindelse med iværksættelse af nye medlemsrelaterede tiltag. Derfor kan de undre, at kun 4 pct. svarer således i ovenstående sammenhæng. Forklaringen skal findes i, at respondenterne i ovenstående spørgsmål er blevet tvunget til at prioritere mellem de syv forskellige svarkategorier, hvorved der opstår et hierarki mellem de muligheder, som klubben for tilbudt. Det er således mange klubber, der generelt gerne vil have rådgivning af DS, men det må under ingen omstændigheder gå ud over eller erstatte klubbens øvrige interesser.

For at blive lidt mere nuancerede på hvorledes klubberne oplever rekrutterings- og fastholdelses, blev der formuleret en længere række af udsagn, som blev samlet i såkaldte "spørgsmålsbatterier", hvor respondenterne har besvaret flere udsagn ét efter ét i samme moment. De nedenstående tabeller er derfor alle udtryk for en interesse i at finde frem til om der er særlige holdninger, som adskiller sig fra andre holdninger i de lokale sejlklubber – og ikke så meget det enkelte spørgsmåls formulering og svar. Det interessante er således mere forholdet og forskellen mellem de respektive svarfordelinger.

I den første tabel er der formuleret seks forskellige udsagn, der alle relaterer sig til klubbens egen oplevelse af rekrutterings- og fastholdelsesproblematikken samt klubbens egen oplevelse af deres behov for at få nye medlemmer.

I læsningen af tabellerne er det værd at være opmærksom på, at de respektive udsagn er sorteret ud fra den samlede andel, der har besvaret "uenig" og "meget uenig". Det første udsagn, som er markeret med "(1)" samler således en større andel af respondenterne i disse to svarkategorier end de efterfølgende i gradvist faldende rækkefølge. Derved er der også relativt størst forskel på respondenternes besvarelse mellem det første og det sidste udsagn.

Svarfordelingen på de seks forskellige medlemsrelaterede udsagn kan ses i nedenstående tabel.

Tabel 1 – udsagn om fastholdelse og rekruttering

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant	Total
(1) Klubben gør ikke noget aktivt for at fastholde eksisterende medlemmer	2%	10%	13%	48%	25%	2%	100%
(2) Klubbens medlemstal har ikke afgørende betydning for klubbens liv og aktivitetsniveau	0%	18%	14%	34%	31%	4%	100%
(3) Klubben gør ikke noget aktivt for at rekruttere nye medlemmer	3%	16%	18%	37%	24%	2%	100%
(4) Klubben er usikker på hvordan vi skal fastholde eksisterende medlemmer	1%	18%	25%	43%	10%	3%	100%
(5) Det vigtigste for klubben er ikke at få nye medlemmer	3%	15%	28%	29%	23%	2%	100%
(6) Klubben er usikre på hvordan vi skal rekruttere nye medlemmer	1%	21%	32%	37%	6%	3%	100%

Det udsagn, som klubberne samlet set er mest uenige i er udsagnet om at "klubben ikke gør noget aktivt for at fastholde eksisterende medlemmer". Det betyder, at de fleste klubber har en klar opfattelse af, at de i praksis gør noget aktivt for at fastholde de eksisterende medlemmer.

Det udsagn, som klubben relativt set er mindst uenig i, er udsagnet om at "klubben er usikker på hvordan den skal rekruttere nye medlemmer". Det betyder, at der er relativt mange klubber, som ikke mener, at ved hvordan de skal rekruttere nye medlemmer.

Blandt de andre udsagn som er værd at lægge mærke til er bl.a. et flertal af klubber, som er uenige i udsagnet om, at deres medlemstal "ikke har nogen betydning for klubbens aktivitetsniveau". Medlemstal og aktivitetsniveau hænger således tæt sammen efter respondenternes oplevelse, og hvis medlemstallet går ned, så følger aktivitetsniveauet med.

Der er også et flertal af klubberne, som svarer, at de er uenige i udsagnet om, at det "ikke er vigtigt for dem at få nye medlemmer". Medlemsspørgsmålet er således vigtigt for flertallet af klubberne.

Samlet set giver tabellen indtryk af, at der er stor opmærksomhed på medlemsspørgsmålet i klubberne. Klubberne har dog en tendens til at være noget selvretfærdige, når udsagnet går dem på klingen, og bliver mere direkte. Når der spørges mere direkte ind til klubbens og dermed formandens eget medansvar for den nuværende medlemssituation, så erklærer klubformændene sig uenige i udsagnet, og giver udtryk for, at de skam både gør noget aktivt for at fastholde eksisterende medlemmer og også ved hvordan de skal fastholde de eksisterende medlemmer. Svarafgivelserne repræsenterer en oplevelse af, at de medlemsrelaterede udfordringer kommer udefra.

Et afgørende spørgsmål i forbindelse med de fleste klubbens ønske om at opleve medlemsvækst, er hvorfra de ny medlemmer skal komme. Er der nogle befolkningsgrupper i og omkring sejlkлубben og dens medlemmer, som er nemmere at rekruttere og tiltrække end andre grupper, som man ikke pt. har adgang til?

Derfor blev der formuleret en række spørgsmål, som gik ind og målte på forskellige udsagn, der beskæftigede sig med klubbernes vurdering af hvor nye medlemmer i praksis kommer fra. Der blev spurgt ind til instruktørerne, sejlerkonerne, og medlemmernes egen rekruttering samt sejlerforældrenes rekrutteringsmuligheder.

Tabel 2 - udsagn om interne rekrutteringstiltag

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant	Total
(1) Det er primært instruktørerne, der tiltrækker nye medlemmer	2%	26%	34%	21%	2%	14%	100%
(2) Vi arbejder aktivt på at organisere koner/partnere i aktiviteter, således at de også bliver medlemmer	12%	33%	25%	17%	2%	10%	100%
(3) Det er primært medlemmerne selv, der tiltrækker nye medlemmer	7%	39%	35%	18%	1%	1%	100%
(4) Vi opfordrer forældre til at introducere deres børn for sejlsads med henblik på at få sejlerbørnene som medlemmer	10%	38%	17%	14%	1%	21%	100%

Til forskel fra forrige tabel ses i denne sammenhæng, at flere af klubberne forholder sig mere positivt til udsagnene. Det ses ved, at de to kategorier "meget enig" og "enig" samler markant flere klubber end antallet af klubber, der tilsammen svarer "uenig" og "meget uenig". Den forskel gælder i samtlige af de fire opstillede udsagn.

Det udsagn, som flest klubber er relativt set mest uenig i, er udsagnet om, at det er "instruktørerne, der tiltrækker nye medlemmer". I langt hovedparten af sejlkubber er der to typer af instruktører: Ungdoms/børne og sejlerskoleinstruktører. Måden man organiserer sig på i klubben, betyder at det ofte er ledere/bestyrelse, der formelt set organiserer evt. rekrutteringstiltag, mens instruktørerne står for at afvikle aktiviteterne. Instruktørerne opleves derfor ikke som en gruppe, der i sig selv er anledning til, at nye medlemsgrupper tiltrækkes; men man kan derfor ikke afvise, at gode instruktører medvirker til at fastholde eksisterende medlemmer, der har adgang til eller gør brug af instruktører. Det omvendte forhold kan selvsagt også være på spil, hvor instruktører, kan være en medvirkende årsag til at skræmme medlemmer væk, såfremt de opleves som dårlige eller uengagerede. Ikke alle klubber råder dog over instruktører, hvilket sandsynligvis dækker over de 14 pct. af klubberne, der har svaret "ved ikke".

Det udsagn, som færrest foreninger samlet set er uenige i, er udsagnet om at klubberne "opfordrer forældre til at introducere deres børn til sejlsads". Dette, kan man hævde, er en meget naturlig del af en sejlerfamilies normale praksis, hvor man sjældent vil opleve en familie med adgang til en sejlbåd, hvor børnene ikke også samtidig er en naturlig del af sejlermiljøet. Spørgsmålet går dog på om klubberne direkte opfordrer forældrene til at introducere børnene til sejlsads, således at børnene selv påbegynder til børnesejlsads som selvstændige medlemmer. Samlet set 48 pct. af klubberne svarer, at det er noget, som de gør. En meget stor andel af klubberne på 21 pct. svarer dog også, at det ikke er relevant for dem, hvilket sandsynligvis betyder, at de ikke udbyder børneaktiviteter af nogen slags.

Som nummer to i rangeringen ligger et udsagn, der omhandler en, efter sigende, meget klassisk problemstilling i den foreningsbaserede sejlerkultur. Spørgsmålet går på, om partnerne til de mænd, hvis båd ligger i havnen, også bør betale et medlemskontingent, selvom det primært er manden, der er engageret i båden, sejlsads og livet på havnen.

Flertallet af respondenterne, som in mente er klubformænd, svarer, at det er noget, som klubberne samlet set arbejder aktivt på; men de møder muligvis stor modstand i medlemsgruppen, hvor der ikke altid er den store forståelse for, at koner/partnere skal betale medlemskontingent, når båden er privatejet. Nogle medlemmer kan

derfor mene, at deres sejlbåd ikke har noget med sejlklubben at gøre. Argumenter for og imod kone-kontingenter er mange, og skal ikke gentages hér; blot er det interessant, at der tilsyneladende er en relativt klar opfattelse af problemstillingen blandt klubformændene. Flertallet mener, at konerne/partnerne bør være medlemmer og derved betale kontingent til klubben.

En meget velkendt medlemshvervningsstrategi går ud på, at udpege især de mest loyale medlemmer til at optræde som en mere eller mindre officiel medlemshverver. Et loyal medlem fastholdes i længere tid i klubben, og de er samtidig også typisk bedre til at rekruttere nye medlemmer, da de er levende beviser på, hvilke kvaliteter et medlemskab af en sejlklub kan indeholde. Troen på, at et "medlem skaffer et medlem" som en vigtig rekrutterings- og markedsføringsmetode, er udbredt. Udsagnet måler på klubbernes samlede oplevelse af de eksisterende medlemmers rolle i forbindelse med tiltrækningen af nye medlemmer og der er samlet set 46 pct. af klubberne, der svarer, at de enten er enig eller meget enig i udsagnet, hvilket indikerer, at eksisterende medlemmer har en meget central betydning for klubbens samlede medlemsrekruttering.

Det ville således være oplagt, hvis klubberne iværksætter flere interne rekrutteringsstrategier og målsætninger, hvor de eksisterende medlemmer får et større og måske også et mere formelt medansvar for at tiltrække nye medlemmer. Man kunne kalde denne hvervningsstrategi for "ambassadør-metoden". Som tidligere skrevet vil denne hvervningsstrategi sandsynligvis ikke ændre på den samlede aldersprofil på medlemsskaren, da de eksisterende medlemmer alt overvejende vil tiltrække medlemmer, der ligner dem selv. Dansk Sejlunion og sejlklubberne kan derfor ikke på sigt leve med, at de eksisterende medlemmer hverver nye medlemmer, så denne fremgangsmetoder kan ikke stå alene.

I den afsluttende tabel er der spurgt ind til om klubberne arbejder med andre eksterne aktører og organisationer eller om klubberne aktivt gør reklame for sig selv eller ej. Afslutningsvis er der et udsagn, som går på om klubbens unge medlemmer er involveret i rekrutteringen af andre unge potentielle medlemmer, hvilket er et udsagn, der skal ses i forlængelse af ovenstående tabels lignende udsagn.

Tabel 3 – udsagn om udadvendte rekrutteringstiltag

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant	Total
[1] Klubben samarbejder med andre sejlklubber om erfaringer med medlemstiltrækning og -fastholdelse	4%	21%	26%	30%	9%	10%	100%
[2] Klubben gør en aktiv indsats for at få nye medlemmer på de lokale skoler og skolefritidsordninger (SFO)	10%	27%	13%	21%	13%	16%	100%
[3] Klubben gør reklame for sig selv i lokalområdet for at få nye medlemmer (evt. i klubblad, annoncering i lokale medier eller via uddeling af brochurer el. andet info-materiale)	10%	33%	16%	25%	8%	8%	100%
[4] Klubbens unge medlemmer er involveret i tiltrækningen af nye unge medlemmer	11%	36%	23%	10%	5%	16%	100%

Det udsagn, der samlet set samler flest uenige klubber, er udsagnet om, at "klubben samarbejder med andre klubber om erfaringer med medlemsrelateret rekruttering og fastholdelse". Det er dog ikke noget, som er ukendt farvand for sejlklubberne, da 25 pct. af klubberne svarer "enig" eller "meget enig" til udsagnet.

Det udsagn, som samlet set samler færrest uenige klubber, er udsagnet om, at "klubbens unge medlemmer er involveret i tiltrækningen af nye unge medlemmer". Samlet set er der kun 15 pct., der svarer, at de er uenige eller

meget uenige i udsagnet, mens over 47 pct. svarer, at de er "enig" eller "meget enige", hvilket er en meget høj andel set på tværs af de tre ovenstående tabeller i et samlet perspektiv.

Det er en yderst positiv tilbagemelding, som klubberne kommer med hér, da det netop er udtryk for en stor bevidsthed om, at de unge medlemmer skal have en helt central rolle i forsøgene på at vende den generelt negative medlemsudvikling. Det bør dog bemærkes, at der ikke kan siges noget om, hvor unge de unge medlemmer rent faktisk er, men man må antage, at der er tale om medlemmer, der er betragteligt yngre end gennemsnittet, og således repræsenterer en særlig gruppe blandt den samlede medlemsskare.

Et flertal af klubberne svarer også, at de gør en aktiv indsats for at få nye medlemmer på de lokale skoler og skolefritidsordninger og tilsvarende svarer et flertal også, at de gør reklame for sig selv i lokalområdet med det formål af få nye medlemmer.

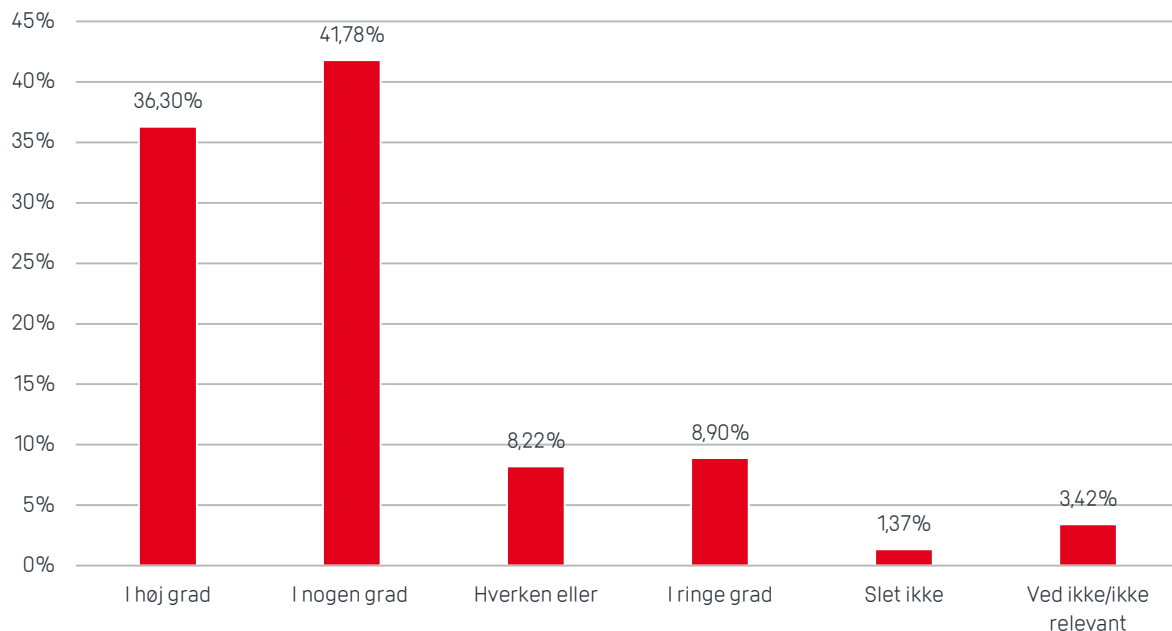
Samlet set giver tabellen indtryk af, at en ganske stor andel på mindst 25 pct. at klubberne er meget aktive ift. at arbejde med eksterne samarbejds- og rekrutteringsstrategier; og en overraskende stor andel af klubberne svarer, at de også markedsfører sine aktiviteter på både skoler, SFO'er og er bevidste om, at de unge medlemmer skal spille en rolle i klubbens rekrutteringsindsats.

Erfaringen fra den nedsatte styregruppe i relation til denne rapport er, at de fleste klubber med børnesejlads relativt let kan rekruttere de yngste nye jollesejlere. Kapaciteten i klubberne er dog oftest begrænset, så selvom det kan være relativt let at rekruttere det antal nye børn, der skal til for at fylde jollerne og benytte instruktørkapaciteten, så er der sjældent plads til en større børnesatsning. Rekruttering sker, ifølge styregruppen til denne rapport, ofte gennem "tag-en-ven-med" aktiviteter og det vurderes specifikt for børnegruppen, at det oftere er frafaldet end selve rekrutteringen, der udfordrer klubberne.

De afsluttende spørgsmål i dette tema omhandlende oplevelsen og holdningen til medlemsudfordringer, går på om respondenterne mener, at netop deres sejklub er et aktiv eller en medvirkende årsag til den generelle pågående medlemskrise.

I nedenstående blev der til at starte med spurgt ind til, om sejklubbens miljø i sig selv blev vurderet som attraktivt for en ny og uerfaren voksen, der havde fået interesse for at prøve kræfter med den foreningsorganiserede sejlerkultur.

Figur 11: I hvilken grad mener du, at din klubs miljø er attraktivt for en ny og uerfaren voksen med interesse for at prøve sejlsads/sejlsport?



Langt de fleste af respondenterne mener, at deres klubber er attraktive for den nye sejlintresserede voksne.

Det store flertal samler i alt over 78 pct. af respondenterne, så det er bestemt ikke manglende selvtillid eller manglende tro på, at klubbens eget miljø er attraktivt og i sig selv står i vejen for medlemsrekrutteringen.

Udefra set kan det ikke undgås, at denne svarfordeling kommer til at afspejle en sejlerkultur, der er mere end rigeligt tilfreds med sig selv, og som har meget svært ved at forestille sig, at sejlkлубberne kan være en medvirkende årsag til at medlemmerne bliver stadigt ældre og samlet set ikke formår at appellere til yngre befolkningsgrupper.

Denne relativt positive opfattelse af sig selv og sin egen klubs eventuelle medvirken til de generelle medlemsfald i klubberne, går også igen i nogle af de nedenstående svarfordelinger i den sidste tabel i dette tema.

I tabellen ses svarfordelingen på en række udsagn, der måler på klubben egen opfattelse af sig selv og den situation, som klubben befinder sig i.

I læsningen af tabellerne er de respektive udsagn igen sorteret ud fra den samlede andel, der har besvaret "uenig" og "meget uenig". Det første udsagn, som er markeret med "[1]" samler således en større andel af respondenterne i disse to svarkategorier end de efterfølgende udsagn. Derved er der også relativt størst forskel på respondenternes besvarelse mellem det første og det sidste udsagn "[9]".

Tabel 4 - udsagn om håndtering af medlemsudfordring

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant	Total
(1) Klubben befinder sig i en medlemskrise	5%	12%	30%	38%	15%	0%	100%
(2) Klubben har svært ved at håndtere medlemsfrafaldet	1%	13%	27%	40%	9%	10%	100%
(3) Klubbens muligheder for at udvikle nye tilbud er generelt for dårlige	3%	20%	32%	36%	6%	3%	100%
(4) Klubben gør ikke nok for at fastholde eksisterende medlemmer	2%	13%	41%	36%	5%	2%	100%
(5) Klubbens muligheder for at rekruttere nye medlemmer er generelt begrænsede	3%	34%	23%	35%	5%	0%	100%
(6) Klubben gør ikke nok for at hverve nye medlemmer	1%	29%	33%	29%	6%	2%	100%
(7) Klubben taber gradvist terræn i forhold til andre idræts- og fritidstilbud	5%	24%	33%	22%	7%	9%	100%
(8) Klubben har svært ved at konkurrere med andre idræts- og fritidstilbud	6%	27%	29%	24%	5%	9%	100%
(9) Klubben klarer det generelt godt	15%	62%	16%	4%	3%	0%	100%

Det udsagn, som flest respondenter erklærer sig uenige i, er udsagnet om, at "klubben befinder sig i en medlemskrise". Det er der samlet set 53 pct. af respondenterne, der gør. Det er i sig selv ganske bemærkelsesværdigt, at summen af de lokale erfaringer på klubniveau adskiller sig så markant fra de erfaringer, som man gør sig fra Dansk Sejlunions side. Kun 17 pct. af klubberne er enige/meget enige i udsagnet om, at klubben befinder sig i en medlemskrise.

Omvendt ses i tilsvarende, at det udsagn, som færrest erklærer sig uenig i er udsagnet om, at "klubben klarer sig godt". Det er der kun 7 pct. af respondenterne, der er mener; mens hele 77 pct. af respondenterne erklærer sig "enig" og "meget enig" i udsagnet. Der er derfor noget, der tyder på, at man har en anden og markant mindre dramatisk oplevelse af den generelle medlemsnedgang i de lokale klubber end tilfældet er, når man betragter det hele i et mere centraliseret perspektiv, hvor man kan lægge de mange mindre medlemstilbagegange sammen og derfra danne sig et overblik over medlemsfaldets samlede størrelse.

Tabellen afslører i denne forbindelse også, at der er markant flere klubber, der svarer, at de er uenige i udsagnet om, at klubben "har svært ved at håndtere medlemsfrafaldet", ligesom der også er flere klubber, der er uenig med udsagnene om, at "klubben har svært ved at håndtere medlemsfrafaldet", at "klubben gør ikke nok for at fastholde eksisterende medlemmer" og i udsagnet om at "klubben gør ikke nok for at hverve nye medlemmer".

Samlet set giver ovenstående tabel indtryk af, at medlemsfaldet generelt er noget udefrakommende eller noget 'strukturelt', som klubberne selv ikke har den store andel i, og som derved heller ikke er klubbernes eget ansvar. Der er således en forståelseskluft mellem klubbernes egen forståelse af udfordringerne samt klubbernes samtidige oplevelse af de mere generaliserede oplevelser af medlemsudfordringen, som blev gennemgået i tema 1. Man kan muligvis oversætte dette til, at de fleste klubber er enige om, at den foreningsorganiserede sejlerkultur er i krise, men krisen ikke som sådan omhandler deres klub, hvor det generelt går godt.

Måske er det graden af selvtilstrækkelighed, der er et centralt spørgsmål hér? Et grundlæggende problem med at overvurdere sig selv er, at man ikke har incitament til at forbedre sig i forhold til udfordringer, fordi man først og fremmest mener, at de berører andre og ikke én selv?

På trods af den store forskel på opfattelsen af de medlemsrelaterede udfordringer, som ovenstående kapitel giver indtryk af, har klubberne dog stadigvæk stor interesse i at udvikle sig, hvilket bestemt er positivt. Mere bekymrende er det dog, at mange af klubberne ikke oplever, at de selv har et direkte behov for at reagere på den lokale medlemsudfordring, da den generelle vurdering snarere peger på en oplevelse af, at foreningslivet går sin vante gang.

5. TEMA 2: HAVNEN, DRIFTEN OG KLUBBENS MATERIEL

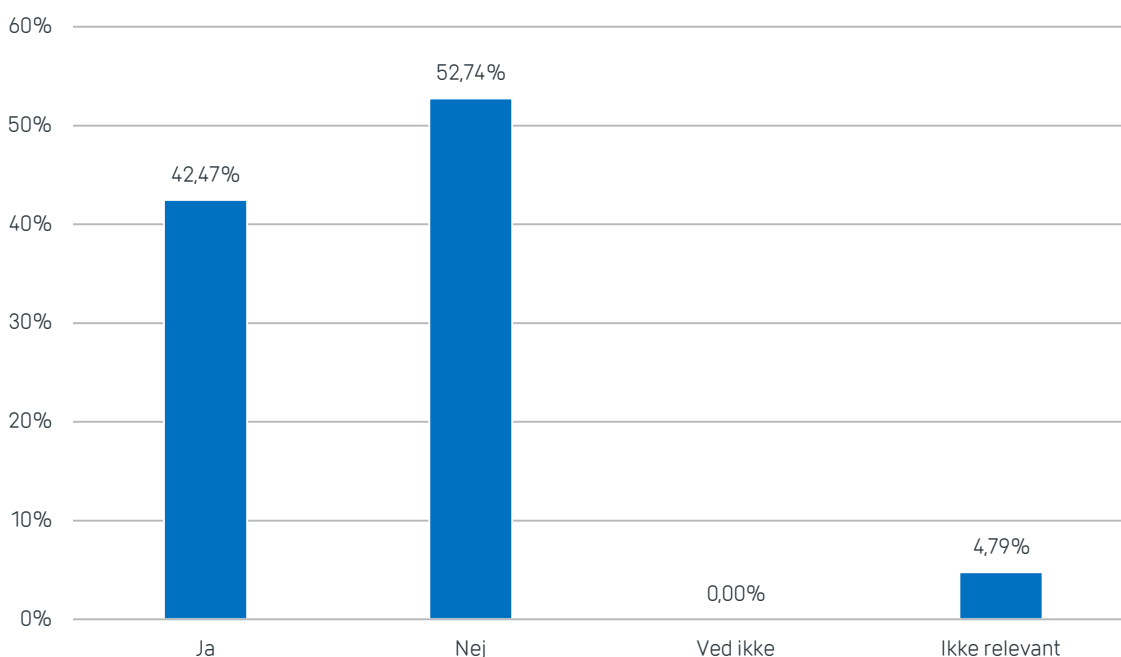
Dette tema ser nærmere på hvilke driftsformer, som de respektive havne er underlagt og om driftsformerne, efter respondenternes vurderinger, har indflydelse på klubbernes aktivitetsniveau og de muligheder, som klubben selv har for at iværksætte nye medlemsrelaterede tiltag. Dertil kommer temaet kort ind på hvilket materiel, som klubberne råder over i dag. Spørgsmålene bliver perspektiveret op imod den medlemsudvikling, som klubberne har været igennem i de seneste år; store medlemsfald, moderate medlemsfald og medlemsvækst.

I den første figur i temaet ses der nærmere på om klubben administrerer sin egen havn eller ej. Det at administrere sin egen have indebærer en række opgaver. Klubben skal muligvis have lønnede ansatte, typisk en havnefoged, der kan drifte opgaven. Dertil skal der muligvis tilknyttes andre lønnede medarbejdere – eks. en bogholder/revisor. Bestyrelsen skal forholde sig til vedligeholdelsesplaner af havnen, godkendelser fra offentlige myndigheder (bl.a. kystdirektoratet, miljøstyrelsen), arbejde med prisfastsættelse af pladsleje samt udarbejde og justere priserne på gæstepladserne.

Generelt skal sejlkлубben være gearet til at administrere og styre et ganske stort budget, som generelt i sammenligning med andre frivillige foreninger indebærer et stort økonomisk ansvar og samtidig er en omfattende administrativ opgave. Havnen bliver endvidere ofte også myndighedsudøver i forhold til de bådejere, som på en eller anden måde bryder de gældende regler. Det kan både være ved manglende betaling for bådplads, bådejere der forsvinder efterladte både, ansvarsplacering for sunkne fartøjer i havnen etc.

Den store økonomi vil typisk have en række konsekvenser for en frivillig sejlkлубs bestyrelse; og resultatet vil typisk være, at fokus flytter sig fra konkrete sejleraktiviteter i klubben til et mere snævert fokus på drift af havnen. Det kræver et stort overskud af bestyrelsen, hvis de formår at udnytte den store omsætning til at udvikle nye aktiviteter i det lokale fællesskab.

Figur 12: Administrerer klubben selv sin egen havn?



Ovenstående svarfordeling peger på, at et flertal af klubberne ikke administrerer sine havne selv, men et anseelig mindretal har dog denne driftsopgave.

Umiddelbart kunne man tro, at der var visse fordele ved at administrere sin egen havn. Det giver et større rum til at udøve indflydelse på havnens faciliteter og udvikling, og man kunne også tænke sig, at klubben selv ville have flere muligheder for at iværksætte medlemsrelaterede initiativer og aktiviteter, hvilket kunne have positiv indflydelse på medlemstallet, således at der var positive sammenhænge mellem klubbens administrative ansvar for havnen og klubbens relative medlemsudvikling.

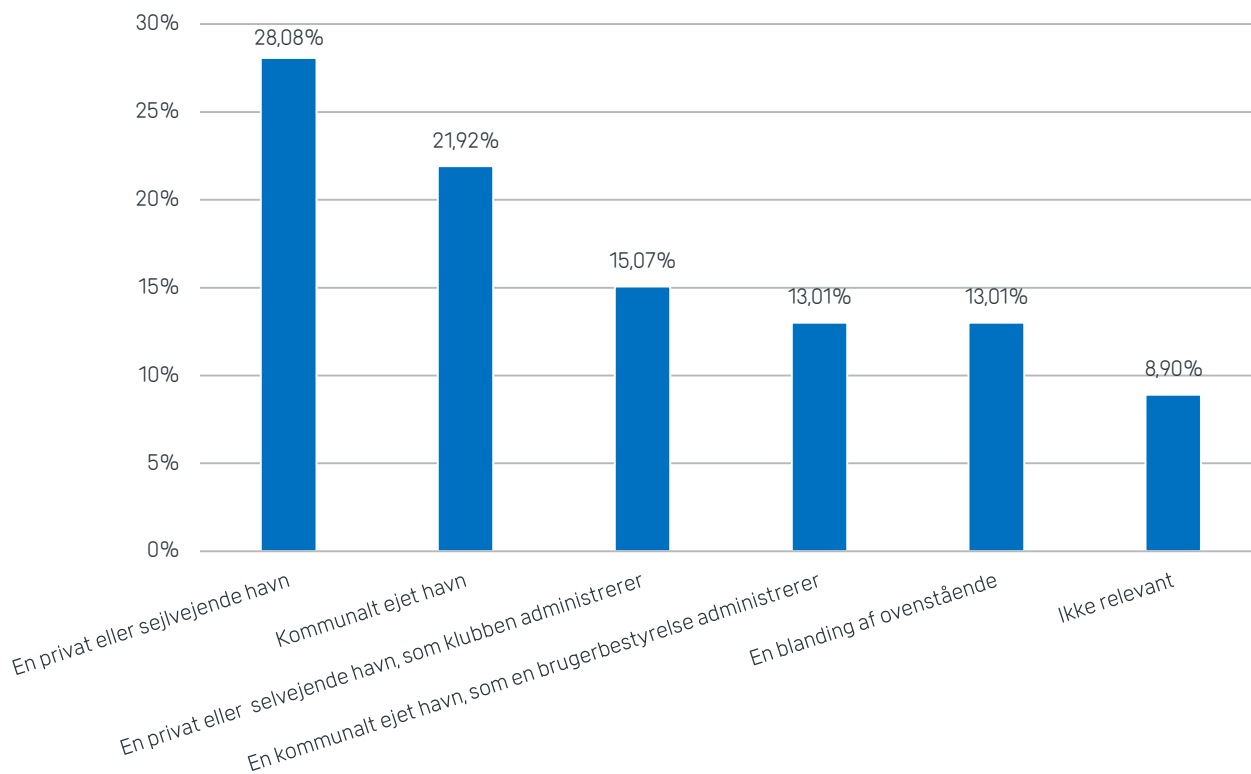
Det er dog ikke tilfældet.

Tværtimod viser det sig, at klubber, der er kategoriseret i gruppen med de store medlemstab, i noget højere grad end de to andre medlemsgrupper med hhv. moderate medlemsfald eller medlemsfremgang, svarer, at de administrerer deres egen havn. Det er hele 52 pct. af klubberne i kategorien med de store medlemsfald, der svarer, at de administrerer deres egen havn, mens det tilsvarende tal for klubber med positiv medlemsvækst kun er 32 pct.

Konklusionen på sammenhængen er, at det ikke umiddelbart er en fordel set i relation til medlemsudviklingen at klubben står for at administrere sin egen havn. Det kan dog blot være én ud af flere samtidige medvirkende årsager til medlemsfaldet, men ikke desto mindre lader sammenhængen til at være omvendt. En mulig forklaring kan være, at der skal lægges for mange af klubbens kræfter i de administrative driftsopgaver, som dræner klubbens ressourcer og kræfter, så det går ud over de mere aktivitetsrelaterede klubinitiativer.

I forlængelse heraf blev respondenterne spurgt ind til hvilken ejerform, der er gældende for den havn, som klubberne ligger i. Der blev i spørgeskemaet konstrueret fem forskellige svarkategorier, som klubberne kunne byde ind på i relation til deres respektive ejerform. Nedenstående figur afspejler den meget brogede svarfordeling, som sejlklubberne har i dag.

Figur 13: Hvilken af nedenstående ejerformer passer på din klubs havn?



Der er flest klubber der svarer, at de ligger i en privat eller selvejende havn, mens der også er en stor andel, der svarer, at de ligger i en kommunalt ejet havn. Tilsammen repræsenterer de to svarkategorier tilsammen ca. 50 pct. af alle klubberne.

Der er herefter tre næsten lige store grupper, som svarer, at de hhv. ligger i en privat havn, som klubben selv administrerer, en kommunal ejet havn, som en brugerbestyrelse administrerer - eller en blanding af ovenstående ejerformer. De 13 pct., som har svaret i den sidstnævnte svarkategori er ikke helt til at blive klog på.

Svarfordelingen i ovenstående figur peger på, at de danske sejlklubber har nogle vidt forskellige eksistens- og rammevilkår, der potentielt kan have indflydelse på de muligheder, som klubben selv har for at udvikle sig. De ejerformer, som klubberne lever under, skaber forskellige strukturer og incitamenter, og de rummer givet også en række begrænsninger på de muligheder, som kan knyttes til klubbernes indflydelse på at præge udviklingen i og omkring havnemiljøerne.

I en krydsning med de tre forskellige klubkategorier, der er opdelt efter den relative medlemsudvikling i de seneste år, er der dog ingen sammenhænge at finde. Havnenes ejerformer er ikke en direkte medvirkende forklaring på klubbernes relative medlemsudvikling. Det synes bemærkelsesværdigt i relation til den forrige figur, hvor det viste sig, at selve det administrative aspekt var en forklarende faktor på medlemsudviklingen.

Det forholder sig modsat ift. selve ejerformen på havnen. For at forstå de komplicerede sammenhænge, må der nærmere kvalitative studier til, som på en mere nuanceret og præcis måde evner at sætte begreber og ord på hvori

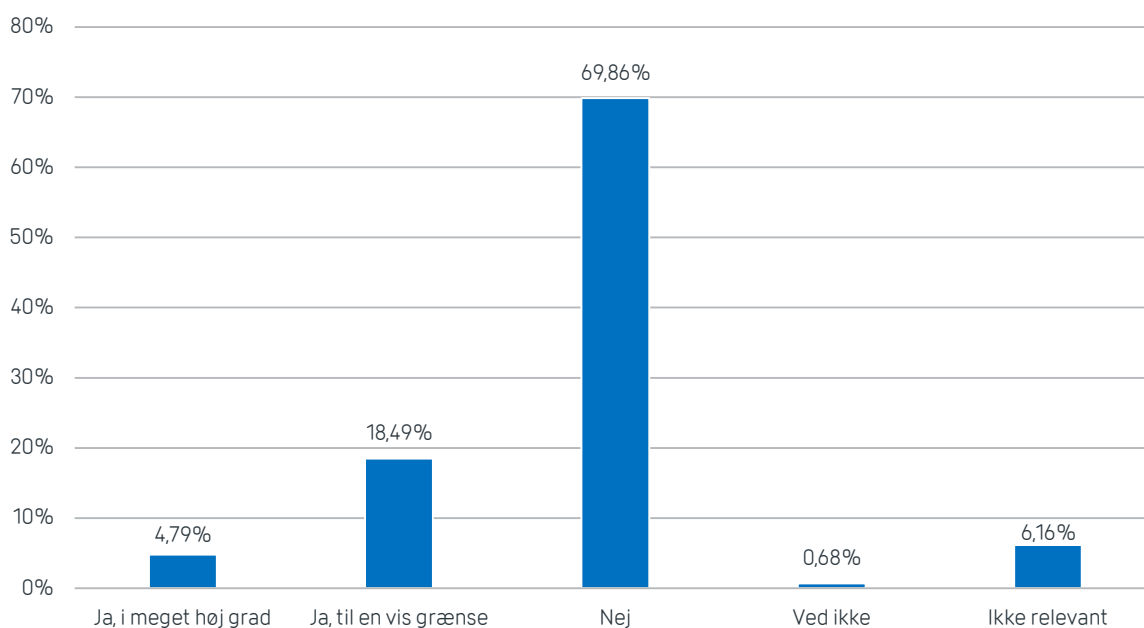
der er forskel mellem administration og havnens ejerforhold - og om det forholder sig sådan som ovenstående tyder på, hvor selve driften har negativt indflydelse på havnen, men ikke selve ejerformen.

Måske er der i de kommunale havne er større tendens til at tænke i hele løsninger og betragte hele havnen som en åben facilitet, der skal bruges aktivt af så mange af kommunens borgere som muligt. Hvis dette er korrekt, vil der også være en tendens til, at de kommunale havne vil have en større interesse i at udarbejde større anlægsprojekter, hvor alle havnens interessenter tages i betragtning i helhedsløsninger. Over for denne ejerform står de private havne, hvor der muligvis er tale om en større interesse for at sikre havnen mod stormskader, hvilket vil resultere i en større interesse i at opbygge økonomiske buffere som sikkerhedsgarantier og forsikring mod fremtidens vejrphenomener.

Man er således mindre tilbøjelig til at bruge af den opsparede formue, da man ikke ved hvad fremtiden bringer. Som anpartshaver i en privatejet havn kan man også tænke sig, at anpartshaverne i højere grad tænker, at de via anparten nu er medejere af havnen, hvor deres interesser ikke nødvendigvis er at udvikle og støtte aktivitetsudvikling i havnen. Det er langt fra sikkert, at andelshavere ønsker en større trafik og et højere aktivitetsniveau på havnens arealer, og deres generelle interesse i at åbne op og lukke nye indenfor kan måske ligge på et lille sted.

I forlængelse af dette spørgsmål blev respondenterne også selv bedt om at forholde sig til udsagnet om hvorvidt den nuværende ejerform af havnen er en barriere for at klubben selv kan tage nye initiativer og aktiviteter op. Man kunne nemlig foranlediges til at tro, at ejerformen danner nogle strukturer og nogle rammevilkår, som har indflydelse på sejlklubbernes frihed til at selv at agere. Svarfordelingen kan ses i figuren nedenfor.

Figur 14: Er den nuværende ejerform af havnen en hindring for de muligheder, som klubben har for selv at tage nye initiativer og aktiviteter op?



Det store flertal af klubberne svarer nej til at ejerformen er en hindring for deres muligheder for selv at tage aktiviteter op. Det er umiddelbart positivt; og det generelle indtryk er derfor, at klubberne ikke er underlagt nogle rammevilkår, der i sig selv kan forklare den generelle medlemsnedgang.

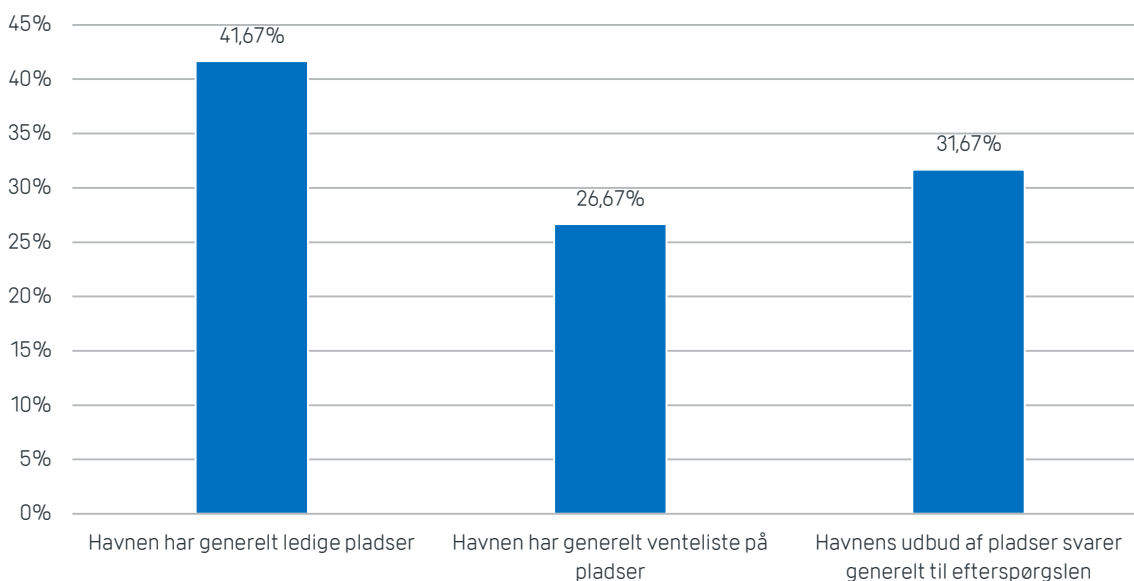
Samlet set er der dog ca. 23 pct., der enten svarer "ja, i meget høj grad" eller "ja, til en vis grænse", hvilket er et mindretal, der ikke kan ignoreres.

I analysen af hvilke af de tre klubkategorier, der har svaret i disse to "ja"-svarkategorier, viser det sig dog, det er en stor overrepræsentation af klubberne med moderate medlemsstab og vækst. Det tyder på en omvendt logik, der peger på, at disse klubber har formået at udvikle sig rent medlemsmæssigt i forhold til de klubber, der svarer nej til spørgsmålet om at ejerformen begrænser klubben. Med andre ord kan man sige, at klubber med moderate medlemsfald og at klubberne med vækst i højere grad end klubber med store medlemsfald oplever, at ejerformen er helt eller delvist begrænsende for klubbens muligheder for at udvikle sig og tage nye aktiviteter op.

Samlet set er der derfor intet, der tyder på, at de forestillede sammenhænge mellem sejlklubbernes medlemsudvikling og de rammevilkår, som de eksisterer under mht. havnens ejerskab, hænger sammen. Medlemsstab og/-eller vækst kan således ikke umiddelbart forklares med henvisning til ejerformen i havnen og de klubber, der oplever, at rammevilkårene sætter begrænsninger på væksten, har haft en bedre medlemsudvikling end klubber, der ikke oplever rammerne som begrænsende. Den oplagte forklaring på disse interessante forskelle må være klubbernes ledelse og den måde, som de tænker, driver og udvikler aktiviteter på.

I relation til både klubbernes relative medlemsudvikling og den ejerform, som klubberne er underlagt, blev klubberne også spurgt om de generelt havde ledige pladser i havnen eller ej. Svarfordelingen på dette udsagn kan ses i nedenstående figur.

Figur 15: Hvilket af følgende udsagn passer bedst på den havn, som klubben benytter?



Der er flest klubber, der svarer, at de generelt har ledige bådpladser i havnen. Dette gælder for over 41 pct. af respondenterne. Der er således rigelige med fri havnekapacitet ude i de danske lystbådehavne. Cirka en tredjedel af

klubberne svarer, at de pladser, som er i havnen, generelt svarer til den efterspørgsel, som der er, mens ca. en fjerdedel af klubberne svarer, at der generelt er venteliste på at få plads.

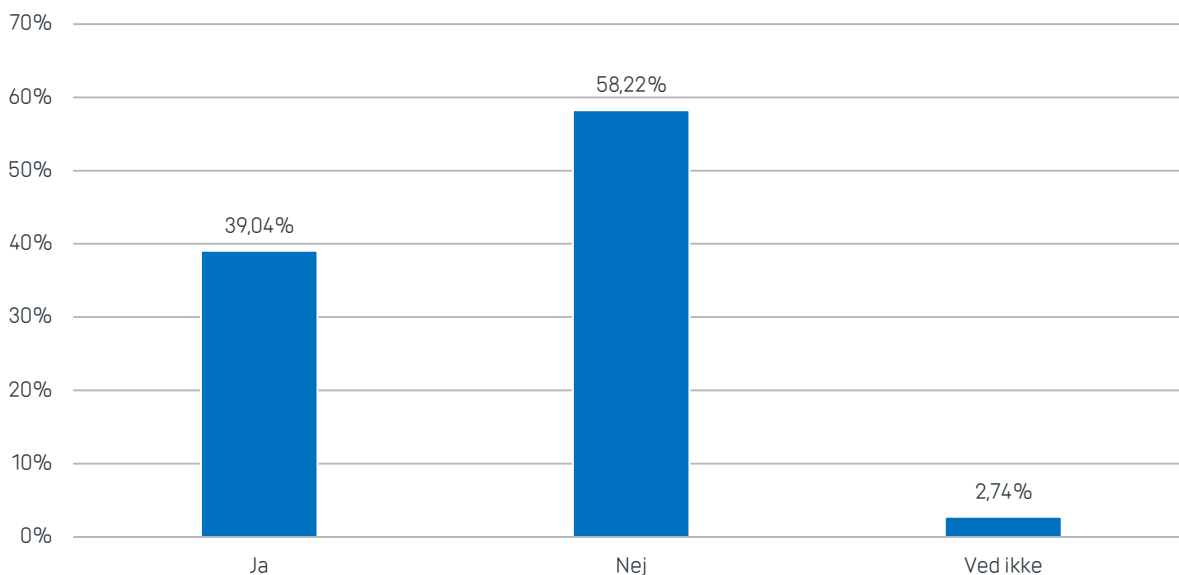
Det har selvsagt en stor betydning for en sejlkлубs generelle tilstand og muligvis også for klubbens økonomi om der er tilstrækkeligt med liv i de danske havnemiljøer eller ej. Det handler også i høj grad om den geografiske placering af havnen.

I forhold til de tre forskellige medlemsgrupper er der en række klare sammenhænge mellem klubbernes respektive medlemsudviklinger og besvarelsen på ovenstående spørgsmål. Det viser sig, at klubber, der har oplevet medlemsvækst i de seneste år i højere grad end de to andre grupper svarer, at havnens udbud svarer til efterspørgslen. Hele 50 pct. af de klubber, der har oplevet medlemsvækst, svarer, at udbud og efterspørgsel harmonerer, mens den tilsvarende andel for klubberne med de moderate medlemsfald ligger på 13,6 pct.

Det forholder sig lige omvendt i relation til de klubber, der har svaret, at de generelt har ledige pladser. Her er det klubber med moderate medlemsfald, der i langt højere grad svarer, at der er ledige pladser end tilfældet er for både klubber, der har oplevet hhv. medlemsvækst og store medlemstab. Dette kunne indikere, at klubber med moderate medlemsfald generelt ligger i enten for store havne ift. det generelle behov; eller at disse havne ligger nogle steder i landet, hvor der ikke er tilstrækkeligt med sejlere.

Respondenterne blev også spurgt om de vurderer hvorvidt havnens driftsform har betydning for klubbens økonomiske situation. Svarfordelingen kan ses nedenfor.

Figur 16: Har driften af havnen direkte betydning for klubbens økonomiske situation?



Det klare flertal på over 58 pct. svarer, at driften ikke har betydning for klubbens økonomi. 39 pct. svarer ja til spørgsmålet, mens en ubetydelig andel svarer "ved ikke". Det tyder på, at havnedriften i langt de fleste tilfælde er skilt ud fra klubbens økonomi, så der ikke er "spill-over"-effekter fra havnen til klubbens økonomi. Der er ikke nogen sammenhæng mellem de tre respektive medlemsgrupper opdelt på den relative medlemsudvikling og den besvarelse, som klubberne giver ovenfor.

Herefter blev spørgsmålet drejet over på hvilket materiel klubben råder over. Hvor stor en andel af klubberne svarer, at de eksempelvis råder over hhv. joller til børnesejlads eller kølbåde til voksne nybegyndere?

Svarfordelingen findes i nedenstående tabel, som er rangeret efter den første søjle i faldende orden, hvor klubberne har svaret ja til at de råder over det materiel, som der spørges ind til i de enkelte tilfælde.

Tabel 5 - udstyr, materiel og faciliteter

Hvilke af nedenstående har klubben adgang til/råder klubben over/benytter klubben sig af?	Råder over det	Har adgang til det	Råder IKKE over det/Har IKKE adgang til det	Ved ikke	Ikke relevant
(1) Joller til børn (7-14 år)	68%	3%	14%	0%	15%
(2) Adgang til omklædningsfaciliteter og bademuligheder	66%	21%	8%	0%	5%
(3) Joller til unge (15-18 år)	60%	5%	21%	0%	14%
(4) Sejlerskole	60%	8%	21%	0%	11%
(5) Kølbåde til voksne nybegyndere	53%	8%	28%	0%	11%
(6) Andre klubbåde til rådighed for medlemmerne	31%	6%	49%	1%	12%
(7) Windsurfing- og SUP-udstyr	25%	8%	50%	0%	17%
(8) Adgang til en klubcafé eller restauration, hvor der kan købes mad og drikke?	23%	12%	57%	1%	8%

Samlet set er svarfordelingen et generelt udtryk for, at klubberne råder over en masse forskelligt materiel, som de kan bruge i deres dagligdag – og generelt må man konstatere, at deres besvarelser afspejler et overraskende højt antal af forskelligt materiel. Det som vi ikke ved, er dels hvilken standard, som materiellet har i dag, dels i hvilket omfang materiellet bliver brugt - og om det overhovedet bliver brugt.

Der er således en række åbne spørgsmål, som knytter sig til tabellens svarfordelinger, og vi kan i praksis ikke vide om klubberne har en masse gammelt grej liggende opmagasineret på havnen, eller om ovenstående tabel afspejler sig i klubbernes aktiviteter og hverdag, hvor materiellet er i brug. Hvis det er tilfældet, kunne det medvirke til at opretholde et højt aktivitetsniveau til gavn for medlemmerne.

Langt de fleste klubber, 68 pct., svarer, at de har joller til børn i alderen 7 – 14 år. Kun 14 pct. af klubberne svarer, at de ikke har joller, hvilket virker som en meget lille andel.

66 pct. af klubberne svarer at de har adgang til omklædningsfaciliteter og bademuligheder. 21 pct. svarer, at de ikke har adgang til disse faciliteter, hvilket muligvis også betyder, at de slet ikke har et egentligt klubhus.

60 pct. af klubberne svarer, at de har joller til unge og at de har en sejlerskole, mens lidt over halvdelen af klubberne, 53 pct. svarer, at de råder over kølbåde, som henvender sig til voksne nybegyndere. Ca. en tredjedel, 31 pct. svarer, at de har andre klubbåde, som kan stilles til rådighed for medlemmerne.

25 pct. af klubberne svarer, at de også har windsurfing- og SUP-udstyr, hvilket også virker som en overraskende stor andel. Afslutningsvis svarer 23 pct. at de har adgang til en klubcafé eller en restaurant, hvor de kan købe mad og drikke.

I krydsningen med de tre forskellige medlemsgrupper viser følgende interessante karakteristika sig – først de forskelle, der viser sig for gruppen med de store medlemsfald:

Kategorien med klubber, der har oplevet store medlemsfald, råder i udpræget grad oftere over både joller til børn (7-14 år), joller til unge (15-18 år) samt kølbåde til voksne nybegyndere end klubberne i de to andre medlemskategorier. Klubber, der har oplevet store medlemsfald, har også langt oftere adgang til klubcafé/restaurant, samt til en sejlerskole. Til gengæld råder disse klubber med de store medlemsfald i markant lavere grad over windsurfing- og SUP-udstyr.

Samlet set tyder det på, at klubber med store medlemsfald overvejende kan karakteriseres som store og traditionelle sejlkubber, som ikke har udvist interesse for de nye idrætskulturer, som spirer op ved siden af klubbens traditionelle aktiviteter – hér eksemplificeret med windsurfing og SUP-udstyr.

For klubber der har oplevet medlemsvækst, er der derimod tale om en signifikant forskel til de to andre grupper med medlemsfald, når det handler om at råde over windsurfing- og SUP-udstyr. Hele 43,2 pct. af de klubber, som har oplevet medlemsvækst, svarer, at de råder over windsurfing- og SUP-udstyr; mens den tilsvarende andel for klubber med store medlemstab ligger på 20 pct.

Der er således afgørende forskelle mellem de tre medlemskategorier. Forskellene afspejler klubbernes generelle interesse i at udvikle, organisere og understøtte nye beslægtede vandbaserede idrætsaktiviteter og -kulturer. Det kunne også peges på, at en oprigtig interesse i nye medlemmer kommer til udtryk via organiseringen af nye vandbaserede idrætsaktiviteter, som herefter også potentielt viser sig i en medlemsvækst.

Klubber, der er åbne over for "det nye", har således en større evne til at tilpasse sig, organisere og udbyde nye aktiviteter, og de står derfor generelt stærkere set i forhold til de mere traditionelle sejlkubber, der primært er orienterede mod de gamle, traditionelle sejleraktiviteter i kølbåde, jollesejlsads og sejlerskoler.

Det bør dog understreges, at klubber, der er bevidste om valget mellem "det traditionelle" og "det nye" og herefter har gjort op med sig selv, at de først og fremmest ønsker at organisere klassiske sejlsportsaktiviteter, har al mulig ret til fortsat at gøre dette.

Det frivillige foreningsliv lever af denne interesse for at dyrke et interessefællesskab. Pointen er derfor, at man ikke skal tvinge en interesse for "det nye" frem i sejlkubben; men at man i sejlkubberne bør have en mere bevidst diskussion og strategi for, hvad de nye vandbaserede idrætskulturer kan rumme af både fordele og ulemper for den eksisterende klub og foreningsfællesskabet. Hvis det giver mening at iværksætte nye tiltag i den enkelte lokale, konkrete klub, som peger på de nye beslægtede kulturer, er der gode muligheder for, at denne interesse også veksles til en større medlemsskare på sigt.

6. TEMA 3: SEJLKLUBBERNES AKTIVITETER

I dette tredje tema af spørgeskemaundersøgelsen skal der ses nærmere på hvilke aktiviteter, som sejlklubberne i dag udbyder – enten for sig selv eller i samarbejde med andre. Respondenterne er også blevet spurgt ind til antallet af aktiviteter og om der, efter klubbens opfattelse, i dag er flere eller færre medlemsrettede aktiviteter end for fem år siden. Dertil er sejlklubberne blevet spurgt om de mener, at klubbens nuværende fokus både sigter på nye sejleres behov og/eller om klubberne er mere interesserede i de erfarne sejlere.

I den første store tabel nedenfor fremkommer der et billede, som præsenterer, hvilke aktiviteter, som sejlklubberne har i dag og hvilke de har interesse i at udbyde i fremtiden. Tabellen er rangeret i faldende orden efter den første række.

Tabel 6 – hvilke aktiviteter udbyder sejlklubberne

Hvilke af nedenstående aktiviteter udbyder din sejlklub i dag – eller har ønske om at udbyde på sigt?	Udbyder/har denne aktivitet i dag	Udbydes i samarbejde med andre aktører	Vil gerne på sigt udbyde denne aktivitet	Har ikke interesse for at udbyde denne aktivitet
(1) Fælles sejlture	78%	2%	15%	5%
(2) Ugentlig kapsejlads	75%	7%	4%	14%
(3) Børne-/Ungdomsafdeling	71%	3%	10%	16%
(4) Sejlerskole	65%	3%	15%	17%
(5) Stævnearrangør for andre end klubbens medlemmer	55%	9%	10%	26%
(6) 'Åbent hus'- arrangement	53%	8%	29%	11%
(7) Udleje/lån af klubbåde	49%	1%	12%	38%
(8) Organiseret klubsejlads og træning for voksne over 18 år	40%	5%	30%	25%
(9) Sommercamp/'aktiv sommer' – (typisk for skolebørn)	34%	7%	16%	43%
(10) Voksenjoller	31%	6%	17%	47%
(11) Kajakker/roning	24%	7%	10%	58%
(12) Deltagelse i Sejlsportsliga	22%	3%	25%	51%
(13) Windsurfing	21%	4%	14%	61%
(14) SUP - Stand Up Padling	18%	2%	21%	60%
(15) Talent / Elite træning	17%	6%	20%	57%
(16) Vinterbadning	13%	8%	13%	65%

Langt de fleste klubber arrangerer, ifølge tabellen, fælles sejlture og ugentlige kapsejladser. De fælles sejlture er ofte med vægt på de sociale aktiviteter, mens kapsejlads først og fremmest appellerer til de medlemsgrupper, der ønsker at konkurrere med hinanden. Der kan sagtens være store overlap mellem de to grupper, da det også ofte er de samme både, der kan deltage i aktiviteterne.

Umiddelbart fortæller dette først og fremmest noget om, at tursejlads og kapsejlads fortsat er de to mest udbredte, traditionelle aktiviteter i de danske sejlklubber; men udbredelsen af dem siger ikke noget om hverken aktivitetsniveauet eller kvaliteten af de to aktiviteter. Det må der givet andre og mere kvalitative undersøgelser til for at blive klogere på; dog er der i styregruppen for dette projekt samt i sejlerkredse, som projektet har været i dialog med, generel enighed om, at aktivitetsniveauet især i forbindelse med de ugentlige kapsejladser er nedadgående, og at området har været karakteriseret af en generel afmatning. For at nuancere denne analyse må

det påpeges, at det snarere er deltagerantallet end antal af kapsejladssaktiviteter, der er på spil. En række klubber arrangerer troligt den ugentlige kapsejladss på præcis den samme måde, som de altid har gjort, men de har sværere ved at samle et tilsvarende stort felt af deltagere. Hvor man måske for 20 år siden samlede 20 – 30 både hver eneste uge, er deltagerantallet i dag decimeret.

Der er ikke nogen tvivl om, at både de socialt anlagte fællesture samt de ugentlige kapsejladss er to helt centrale dele af de danske sejlklubbers DNA. Det må også være forklaringen på, at kapsejladss er tænkt ind i DS' nye strategi for de kommende år, hvor der søges nye veje til at understøtte aktivitetsniveauet i klubberne.

Spørgsmålet er dog om der er mulighed for at understøtte en klassisk sejlsportsaktivitet som ugentlige kapsejladss, der på mange måder går imod mange af de såkaldte 'megatrends', som karakteriserer samfundsudviklingen?

Generelt set er der et stigende behov for at kunne deltage i mere fleksible idrætsaktiviteter og hér synes kapsejladss-tanken at være udtryk for en traditionel foreningsmåde at organisere og udbyde sin idræt på. Kunne forklaringen på den italesatte nedgang i aktivitetsniveauet evt. forklares med henvisning til, at medlemmerne selv efterspørger nogle andre aktiviteter end netop den klassiske form for lokale, regelmæssige kapsejladssaktiviteter?

På den måde kan den strategiske satsning på kapsejladss være et udtryk for en aldersrelateret og forståelsesrelateret generationskløft mellem det snarlige flertal af medlemmer på over 60 år og en yngre generation af potentielle medlemmer, som er mere orienteret mod vandets mange forskellige aktivitetsformer end den snævre interesse i specialiseret kapsejladss. Generationskløften reflekterer på denne måde en række forskelle i holdninger, opførsel, smag og motiver, som i sidste ende også afspejler sig i differentierede oplevelser og opfattelser af hvilken rolle specialiseret sejlads skal spille i hhv. de ældre og de yngres liv.

Hér er satsningerne på singlehandsejladss (enkeltmandssejladss) og 2-star sejladss (tomands besætning) måske et mere relevant svar på nutidens behov for fleksibilitet og ekstra udfordringer. Udefra set er det i hvert fald nogle mere nyskabende idéer, fordi aktiviteten tager udgangspunkt i de individuelle behov og krav, som iscenesætter en krævende sejlads, og på denne måde formår at tiltale et relativt lille men meget engageret medlemssegment, som er interesserede i at bryde grænser og gennemføre udfordrende kapsejladss.

Der er også rigtig mange sejlklubber, der svarer, at de har en børne- og ungdomsafdeling. Det handler typisk om at tilbyde jollesejladss op til teenagealderen eller lidt derover. Hele 71 pct. af sejlklubberne svarer, at de har en børn-/ungdomsafdeling. Når man tager i betragtning, at sejlklubberne under Dansk Sejlunion kun har ca. 4.700 medlemmer under 19 år, og at der er ca. 71 pct. af klubberne, der organiserer dem, svarer det til, at der kun er ca. 25 medlemmer under 19 år i de sejlklubber, som har aktiviteter målrettet børn og unge (medlemstal 2014).

Da der dertil også er tale om stor spredning inden for de store og små klubber, må man konkludere, at der er relativt mange klubber, der har meget små børne-/ungeafdelinger. Spørgsmålet er om det ved små afdelinger også er tale om meget skrøbelige afdelinger, der kan udsættes for store og tilfældige forandringer fra år til år?

Der er næppe mange medlemssegmenter i sejlklubberne, der i de seneste år har fået tildelt flere ressourcer fra DS end børne og ungegruppen, men indsatsen har desværre ikke resulteret i et stigende medlemstal. Blandt de synlige resultater af ungeindsatsen i de seneste år er bl.a. en ATK-bog¹, etablering og drift af aktivitetstrailere (SUP-, surf og kajakudstyr), lånejoller og bidrag til klubbens investeringer i køb af nye joller.

¹ ATK står for "aldersrelateret træningskoncept"

Der er blandt andet udarbejdet en meget grundig og flot ATK-bog (Dansk Sejlunion 2012), som udefra set består af et grundigt udarbejdet materiale, som i praksis fremstår uoverskueligt, og derfor også kan være vanskelig at oversætte til en brugbar manual for de lokale sejlklubber, der står med nogle muligheder og udfordringer med unge sejlere.

Bogen kan opleves som ganske vanskelig at læse fordi den er relativt teoritung, og den kan derfor også være besværlig at oversætte til konkrete lokale aktiviteter. DS bør dog roses for at gribe ATK-begrebet så seriøst an. Det er mange forskellige opfattelser af ATK-begrebet, og det afspejler sig også i vidt forskellige måder at udarbejde ATK-materiale på fra specialforbund til specialforbund. Det omfattende materiale i DS-bogen repræsenterer en af de mest grundige håndteringer af ATK-opgaven, og derfor kan den enkelte klub nu aktivt forholde sig til DS' forslag til hvorledes man kan gribe børne- og ungeaktiviteter an på. På dette grundlag kan den enkelte klub fortage mere bevidste til- og fravalg ift. deres egne ønsker.

Modargumentet vil være, at man jo ikke ved hvor slemt det ville stå til på børne- og ungdomssiden, hvis ikke denne massive børne- og ungdomsindsats havde fundet sted og var rullet ud, men uanset hvilke forklaringer, der kommer frem, så er det ikke tilfredsstillende, at så store satsninger ikke forplanter og forankrer sig bedre end tilfældet har været.

Spørgsmålet er derfor, om der er for meget automatreaktion over indsatsen i relation til børn og unge? Er klubberne for naive i deres tilgang til mindre grupper af børn og unge, der popper op i en kortere periode for at lære at sejle optimistjolle? Er der konkrete eksempler på, at klubberne investerer for meget energi og for mange penge i at opbygge en ungdomsafdeling på et alt for spinkelt og tilfældigt grundlag?

Der er en række udfordringer omkring hvordan man tænker børne- og ungesejlads i klubberne. Optimistjollen er det foretrukne klassiske begynderfartøj i mange klubber og den rummer både muligheder og begrænsninger, som kan være én blandt flere årsager til at klubberne ikke formår at fastholde så mange børnesejlere, som de potentielt kunne. Mange børn ville måske med fordel kunne sejle i mindre kølbåde/større joller, hvor de kunne få et større socialt fællesskab via det at sejle sammen med nogen (hvilket også ATK-bogen anbefaler). Der er også nogle udfordringer med at tilbyde spændende og udviklende aktiviteter til børn, som ikke er interesserede i kapsejlad. Her er en række klubber på usikker grund i forsøget på at finde nogle relevante aktiviteter til børnemålgruppen.

Der er sandsynligvis ikke mange eksempler på, at klubberne investerer for meget i børn- og ungdomssegelads, mens der er en række eksempler på klubber, der investerer temmelig lidt i at lave relevant træning i godt og opdateret udstyr. I nogle sejlklubber er børne- og ungdomsaktiviteterne, efter styregruppens vurderinger, i perioder presset af et voksenflertal blandt klubbens medlemmer, som ikke ønsker, at det skal koste klubben ekstra ressourcer at tilbyde børne- ungeaktiviteter, hvilket betyder, at aktiviteterne i en række sejlklubber stilles på vågeblus eller helt droppes. Det betyder som oftest, at klubberne taber børne og unge medlemmer, fordi kvaliteten og interessen er for lav.

Lidt fortegnet kan man sige, at der bør være flere og mere grundige overvejelser på banen, før en ny ungdomsafdeling og –satsning bygges omkring tre nye unge, der har fået interessen for at sejle med. Overvejelserne bør konkret gå på om sejlklubben kunne gøre både sig selv og de unge en tjeneste, hvis f.eks. en børne- og ungdomssatning koordineres med andre nærliggende klubber, der muligvis også står med samme udfordring om at organisere træning for en meget lille gruppe unge. Det kan også være, at naboklubben har en længere erfaring med at organisere og udbyde ungdomsarbejde, så der er en bedre fundament at bygge videre på. Der foregår dog, efter styregruppens vurdering, allerede en del samarbejde på tværs mellem sejlklubber, og

forklaringen på de små børne- og ungeafdelinger ligger ofte både i kapacitetsproblemer, hvor der ofte er for langt til den næste klub med en ungdomsafdeling samt i en række økonomiske udfordringer, der omhandler indkøb og drift af det rette udstyr.

Børne- og ungesatsninger bør dog også i fremtiden være et helt centralt fremtidigt opmærksomhedspunkt for DS i forsøgene på at ændre på den fremtidige aldersprofil i medlems sammensætningen.

65 pct. af klubberne svarer også, at de har en sejlerskole tilknyttet, hvor interesserede tilbydes at lære at sejle evt. med henblik på at få et duelighedsbevis. Sejlerskolerne fungerer på forskellige vilkår, og det er langt fra alle elever, der udklækkes af sejlerskolerne, der efterfølgende fortsætter som aktive medlemmer i de danske sejlklubber. Det er en problemstilling, som har mange ligheder med andre foreningstyper – bl.a. oplever jægerforbundet også, at rigtig mange af de nyuddannede jægere, der står med et nyudstedt jagttegn i hånden, efterfølgende undlader at fortsætte på aktiv jagt. Udfordringen består også her i, at overgangen fra skole (uddannelse) til almindeligt medlemskab er fyldt med huller.

Rent sejlerfagligt er der også et relevant spørgsmål om man lærer noget ved at sejle med nogen i ens personlige netværk, som ikke har de pædagogiske eller sejlerfaglige evner til at lære fra sig. Skulle man i højere grad organisere disse efteruddannelses tilbud i sejlerskoleregion, hvor man sætter fokus på de ofte konkrete behov, som nye sejlere har ift. hvad det kræver at lære at sejle.

Der er dog ikke udelukkende tale om manglende muligheder for de nyudklækkede sejlere, for der består et meget stort element af tilfældighed, når den nye sejler efterfølgende skal begå sig i den foreningsorganiserede sejlerkultur. Som resultatet af de mange tilfældigheder bliver elementer af "mesterlære" og gode netværksforbindelser helt afgørende for et kommende medlems aktivitetsniveau. Hvor åben er sejlklubbernes kultur for nye medlemmer? Hvordan kommer man i gang med selv at sejle alene eller sammen med andre? Er der overhovedet plads til en båd i den sejlklub, hvor man har gået i sejlerskole? Findes der gode eksempler på åbne sejlklubber, hvor nye medlemmer kobles til erfarne sejlere, hvor der er en slags mesterlærefunktion?

Såfremt de nye sejlere ikke i forvejen kender til sejlerkulturens koder eller har nogle netværksrelationer, som vedkommende kan trække på, er det ofte ensbetydende med, at medlemmet ikke kommer i gang med at sejle efterfølgende, fordi vedkommende er usikker - i lighed med den nyudklækkede jæger, der ikke går på jagt alene efter jagttegnets udstedelse.

I sejlads kan nye sejlere opleve, at der er mange både formelle og uformelle barrierer for at komme på vandet. Hvis man ikke har råd til en båd selv, eller ikke kender nogen, der velvilligt stiller en gasteplads til en helt grøn begynder til rådighed, så kan det være rigtig vanskeligt at komme i gang.

Spørgsmålet er om klubberne og DS sammen kan blive bedre til at etablere overgangsordninger, som sikrer, at nyudklækkede sejlerskoleelever nemmere kan fortsætte med sejlads?

I denne forbindelse er der ganske bemærkelsesværdigt, at næsten halvdelen af klubberne svarer, at de har mulighed for at udleje/udlåne klubbåde; og hele 40,5 pct. af sejlklubberne svarer også, at de har klubsejlads og -træning for voksne over 18 år. Dertil svarer over 30 pct. af klubberne, at de har voksenjoller til rådighed.

På papiret er der således rige muligheder for, at de nyudklækkede sejlere kommer tørskoet fra sejlerskolerne og over i de organiserede foreningsaktiviteter i sejlklubberne. I styregruppen for dette projekt er der dog delte

holdninger til om ovenstående data også afspejler den virkelighed, som de oplever ude i de danske sejlklubber. Uanset holdningen til det er der tilsyneladende noget, der går galt og ikke helt fungerer efter hensigten; og som DS og sejlklubberne begge med fordel kan dykke ned i for at finde ud af hvilke sammenhænge, der er tale om. Råder klubberne virkelig over dette materiel? Bliver det brugt korrekt og aktivt? Hvor mange steder i landet kan voksne nybegyndere komme ned og sejle med i en båd, der ejes og stilles til rådighed af klubben? Relevante spørgsmål, som kræver nye svar.

Tabellen afslører også, at over halvdelen af klubberne har et "åbent-hus"-arrangement, hvilket er en overraskende høj andel. Umiddelbart ville det udefra set give god mening af forsøge af koordinere lokale arrangementer; og den nye satsning med en landsdækkende "Havnens Dag" (Afholdt første gang den 29. Maj 2016) i projektet "Vild med Vand", er et oplagt sted at starte koordineringen. Der er desuden hele 29 pct. af klubberne, der svarer, at de gerne vil have åbent-hus arrangement i fremtiden, så umiddelbart er der god energi og udbredt lyst til at være med.

Blandt de beslægtede aktiviteter på vandet ses det i tabellen, at kajak/roning er en ganske udbredt aktivitet, som hele 24,4 pct. af klubberne svarer, at de organiserer og udbyder i dag. Windsurfing samler over 20 pct. af klubberne², mens SUP-aktiviteter også er relativt udbredt taget i betragtning, at det er en forholdsvis ny vandsportsaktivitet i Danmark. Hele 17,6 pct. af sejlklubberne svarer således, at de har SUP-aktiviteter i dag. Dertil kommer, at 13,4 pct. af klubberne svarer, at de i dag udbyder vinterbadning. Alle disse aktiviteter repræsenterer nye vandbaserede aktiviteter, der er mere eller mindre beslægtede med sejlklubbernes kerneaktiviteter.

Tabellens andre kolonner rummer også rigtig mange interessante fund. Ét af de mere iøjefaldende er den store andel på 30 pct., der tilkendegiver, at de på sigt er interesseret i at "organisere klubsejls og træning for voksne over 18 år". Spørgsmålet er hvad, der mere præcist ligger bag dette ønske, og hvorfor klubberne ikke pt. er i stand til selv at udbyde denne aktivitet.

Klubberne efterspørger muligvis mere inspiration til en ny form for træningskultur, hvor essensen er at organisere og strukturere nogle voksenforløb målrettet de uerfarne sejlere, som kunne have interesse og behov for at dygtigere sig som sejlere. Det som efterspørges, kunne således være f.eks. flere muligheder for etablere formaliserede undervisningsforløb i et tæt samarbejde med en træner og/eller en instruktør, hvor man etablerer formelle træningssessioner, hvor voksne tager med ud og sejler en tur med mere erfarne sejlere. Ikke med henblik på at konkurrere i første omgang, men for at skabe et læringsrum, hvor det er helt legitimt at spørge ind til selv helt banale forhold med henblik på at blive bedre, forstå mere og på sigt blive en bedre sejler.

Blot det at en voksen uerfaren sejler kan få kendskab til hvorledes man trimmer sejlet hensigtsmæssigt kan skabe en stor oplevelse af, at den nye og uerfarne sejler gradvist får fornemmelserne på plads ift. at mestre sejls. Den store andel på hele 30 pct. at klubberne indikerer, at der er et stort og uforløst behov i klubberne for at iværksætte og understøtte dem i lokale klubtiltag. Her vil et tættere samarbejde med Dansk Sejlunions klubrådgivere være et oplagt sted at starte.

Der kan også være oplagte muligheder for at klubbens sejlerekole udvider sine tilbud til at omfatte aktiviteter, der har karakter af sidemandsoplæring. Flere klubber har et mentorsystem, hvor nye og erfarne sejlere kobles tæt sammen, men det er ofte med fokus på mere praktiske forhold ift. bådens stand, vedligehold og klargøring end decideret båd håndtering, trimning eller generelt sømandskab.

² Der er kun to "rene" windsurfingklubber i datasættet, så dette har ikke den store betydning på ovenstående tabel.

Et andet, at de interessante fund i data er den store andel, der svarer, at de allerede deltager (22 pct.) eller på sigt gerne vil deltage i Sejlsportsligaen (25 pct.) Sejlsportsligaen er klubholdenes danmarksmesterskab. De deltagende Sejlklubber stiller med et hold i 1. eller 2. division. Hver division har 18 hold, der mødes og dyster i kapsejladser hen over 4 weekendstævner. Opbygningen af ligaen er som i en klassisk turnering, hvor hver kapsejladser giver vinderholdene nogle point og det hold med flest point ved afslutningen har vundet. Der er ligeledes mulighed for at rykke op, ned eller helt ud af ligaen. De bedste hold i 1. Division får adgang til at deltage i Champions League sejladser, mod andre Europæiske klubhold. Det koster klubben 15.000 tusinde kroner at deltage i Sejlsportsligaen, men ellers er der ikke de store omkostninger forbundet med deltagelse.

Set-up'et kan bedst beskrives som en mere frisk og moderne udgave af de traditionelle kapsejladser; og visionen er, at ideen og tiltaget vil smitte af på klubbernes generelle interesse for at dyrke kapsejladser. De 25 pct. af klubberne svarer i runde tal til, at der i hele DS er ca. 65 – 70 klubber, der har interesse i at deltage.

Kan man på denne baggrund konkludere, at sejlsportsligaen er en succes? Ikke nødvendigvis; for der er samtidig hele 51 pct. af klubberne, svarende til ca. 132 klubber, der svarer, at de ikke har interesse i at udbyde denne aktivitet. Der er således rigtig mange klubber i baglandet, som muligvis ikke har samme interesse i, at DS prioriterer denne kapsejladseraktivitet så højt som tilfældet er.

6.1 KLUBBER MED VÆKST ER MERE ÅBNE OVER FOR NYE IDRÆTSKULTURER

I den efterfølgende søgning efter forskelle mellem de tre klubkategorier – klubber med store medlemstaber, moderate medlemstaber og medlemsvækst - kommer der først og fremmest en meget stærk og generel tendens frem.

Det drejer sig om klubkategorien med de moderate medlemsfald, som skiller sig ud fra de to andre klubkategorier på en lang række punkter. Analysen peger på, at de generelle forskelle nok snarere bør forklares med henvisning til det lavere medlemstal i netop klubberne med de moderate medlemsfald. Den udslagsgivende faktor er således selve medlemstallet - klubstørrelsen - og ikke det faktum af disse klubber har haft moderate medlemsfald. Det er derfor tydeligt, at de små og mindre sejlklubber med op til 90 medlemmer har nogle andre forudsætninger og interesser i at organisere og udbyde aktiviteter end både de mellemstore og store klubber har.

Det kommer bl.a. til udtryk i, at de små og mindre klubber med de moderate medlemsfald i langt mindre grad udbyder en lang række aktiviteter; herunder er der signifikant færre, der udbyder/har sejlerskole, børne/ungdomsafdeling, organiseret klubsejladser, træning for voksne over 18 år, udleje/udlån af klubbåde, SUP, Windsurfing, voksenjoller eller har talent-/elitetræning på programmet. På alle disse områder har de små og mindre klubber signifikant færre, der udbyder aktiviteterne end tilfældet er for de to andre klubkategorier. Man får indtrykket at, at netop denne klubkategori består af klubber, som primært er optaget af praktiske og sociale aktiviteter for deres relativt lille skare af rimeligt trofaste medlemmer, som stort set alle har deres egne både med og uden sejl.

Der er dertil to interessante forskelle, som gør sig gældende for klubberne med medlemsvækst. Klubberne med vækst udbyder i signifikant højere grad SUP-aktiviteter, og de organiserer i signifikant højere grad både kajak/roning³ samt windsurfing. For at understrege denne forskel ser man bl.a., at hele 30 pct. af klubberne med medlemsvækst udbyder kajak/robåde, mens den tilsvarende andel for klubber med de store medlemstaber er 22,5 pct.

³ Primært kajak. Det er ikke mange roklubber organiseret i DS, ifølge styregruppens medlemmer.

I relation til kajak/roning svarer 30 pct. af klubberne med vækst, at de organiserer og udbyder denne aktivitet i dag. Det gælder kun for 22,5 pct. og 20 pct. af klubberne med hhv. store og moderate medlemstab.

I forhold til SUP-aktiviteter svarer 27,5 pct. af klubberne med medlemsvækst, at de udbyder denne aktivitet i dag. Den tilsvarende andel er for klubber med store medlemstab på kun 20 pct., mens den for klubberne med de moderate medlemstab er helt nede på 4,7 pct.

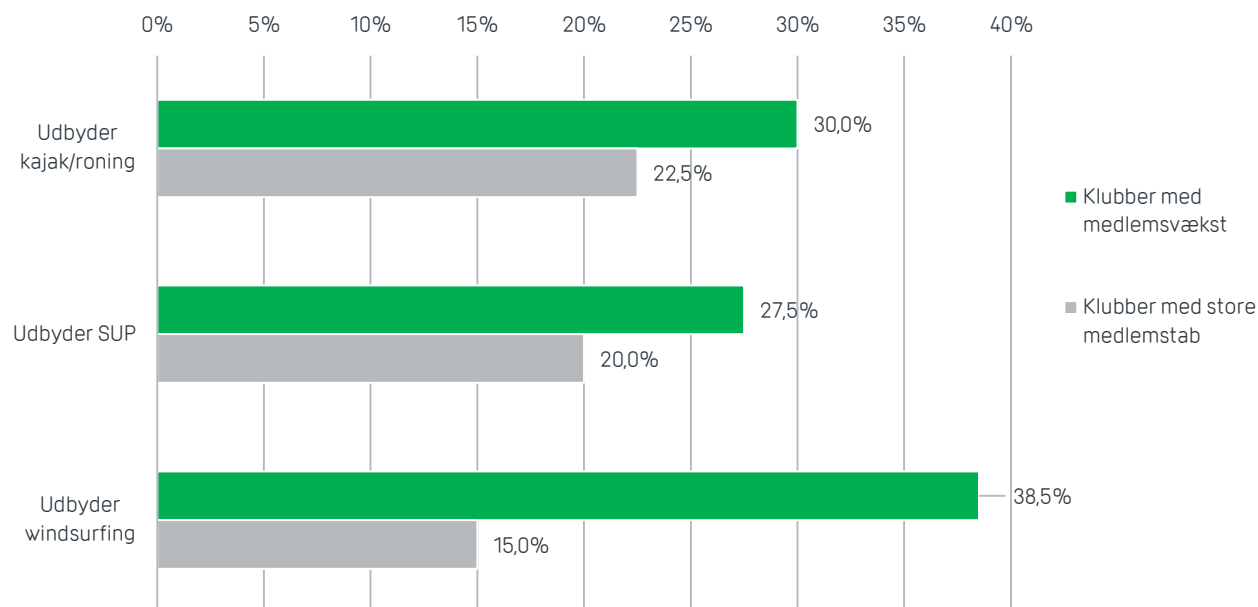
For windsurfing ser vi de samme tendenser – klubberne med medlemsvækst organiserer og udbyder i højere grad denne aktivitet i forhold til de to andre klubkategorier. Andelen af klubber med medlemsvækst der udbyder windsurfing er på 38,5 pct., mens den tilsvarende andel for klubber med hhv. store og moderate medlemstab er på kun 15 pct. og 8,9 pct.

De mest interessante forskelle i ovenstående består dog mellem klubberne med medlemsvækst og klubber med store medlemstab. Årsagen til at det er disse forskelle, der er de mest interessante, er, at forskellene ikke skal forklares med henvisning til klubbernes medlemstal og gennemsnitsstørrelse⁴. Da der ikke er så stor forskel på klubbernes medlemstal, kan det ikke være den forklarende faktor på forskellene.

Det betyder med andre ord, at forklaringerne skal findes i andre forhold – og hér er forståelsen, accepten, graden af åbenhed og interessen for "nye" beslægtede idrætskulturer i sejlklubbernes bestyrelseslokaler nok den mest nærliggende forklaringsfaktor.

For at illustrere de interessante forskelle, er nedenstående figur lavet.

Figur 17: Sammenligning af klubber med medlemsvækst og store medlemsfald



Selvom forskellene måske ikke synes dramatiske, bør det understreges, at det i alle tre tilfælde er tale om statistisk signifikante sammenhænge, hvilke let forsimplet betyder, at de påviste sammenhænge ikke er statistisk tilfældige

⁴ Jf. medlemstallet ift. median.

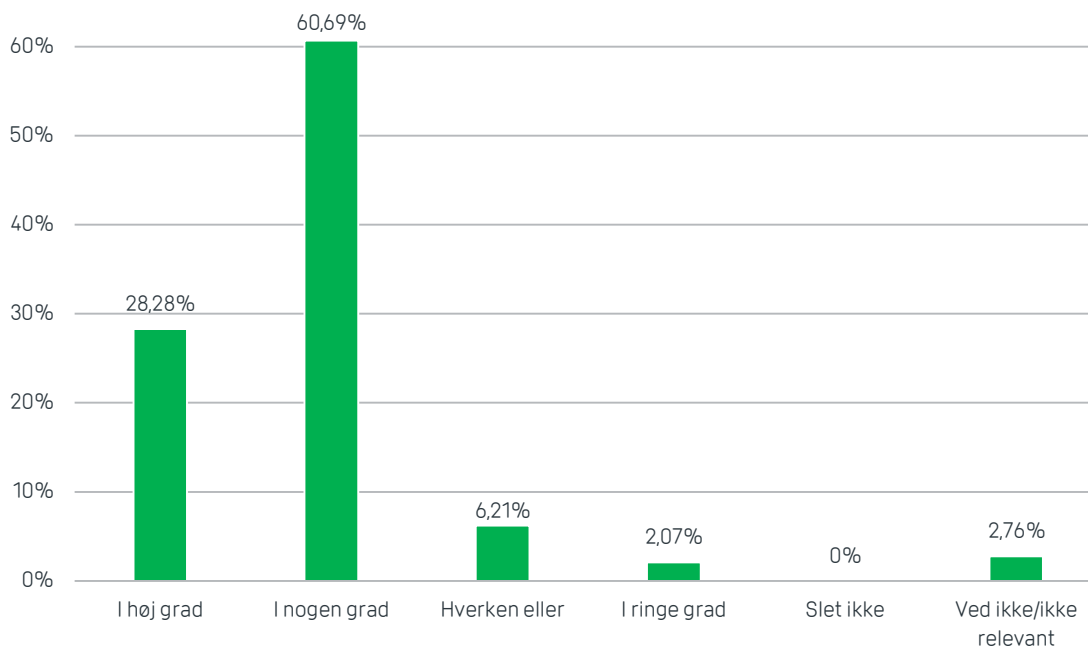
men reelle sammenhænge og forskelle, som med 95 procents sikkerhed kan genfindes ude i klubberne. Det interessante er dog figurens samlede billede, som repræsenterer et argument for, at der er kulturforskelle, når det kommer til hvilke klubber, der oplever medlemsvækst og hvilke, der ikke gør.

Der er således flere forhold, der indikerer, at klubber, der har oplevet medlemsvækst, generelt er mere åbne og imødekommende over for beslægtede vandbaserede idrætskulturer end tilfældet er for klubber, der har oplevet både moderate og store medlemstaber.

Det er måske vigtigt at understrege, at denne medlemsvækst repræsenterer en reel medlemsvækst blandt klubbens almindelige medlemmer. Det er også værd at nævne, at ovenstående forskel på klubbens oplevelse af "de andre" og "nye" vandbaserede idrætskulturer er noget, der med stor sandsynlighed formuleres, tænkes, skabes og formes i sejlklubbernes bestyrelseslokaler - og herfra viser sig i sejlklubbernes generelle holdninger til klubbens udviklingsmuligheder, klubbens rummelighed og i sidste ende også de strategier og tanker, som sejlklubberne har til sin egen fremtid.

I nedenstående figur blev der spurgt ind til netop dette tema, som omhandler klubbens egne tanker om sig selv i forhold til at varetage alle medlemmernes interesser. Spørgsmålet, som går på om klubbens aktiviteter og tilbud dækker alle medlemmernes interesser, er interessant af flere årsager. Dels er der en tendens til at specialiserede sportsforeninger, der har en stor interesse i at udbyde standardiserede aktiviteter med et elitært præg, vil tilgodesee klubbeliten og talentmassen, dels at disse klubber som konsekvens heraf også vil være mindre åbne over for beslægtede idrætsaktiviteter, da foreningens interesse ikke primært går på at udvikle klubben i retning af flere medlemsrettede tilbud på de brede aktivitetsrelaterede aspekter. Derfor er svarfordelingen i spørgsmålet også et udtryk for, om klubben selv oplever, at de agerer på medlemmernes efterspørgsel eller ej.

Figur 18: I hvilken grad mener du, at klubbens medlemsrettede udbud af sejlsportsaktiviteter og -tilbud dækker alle medlemmernes interesser?



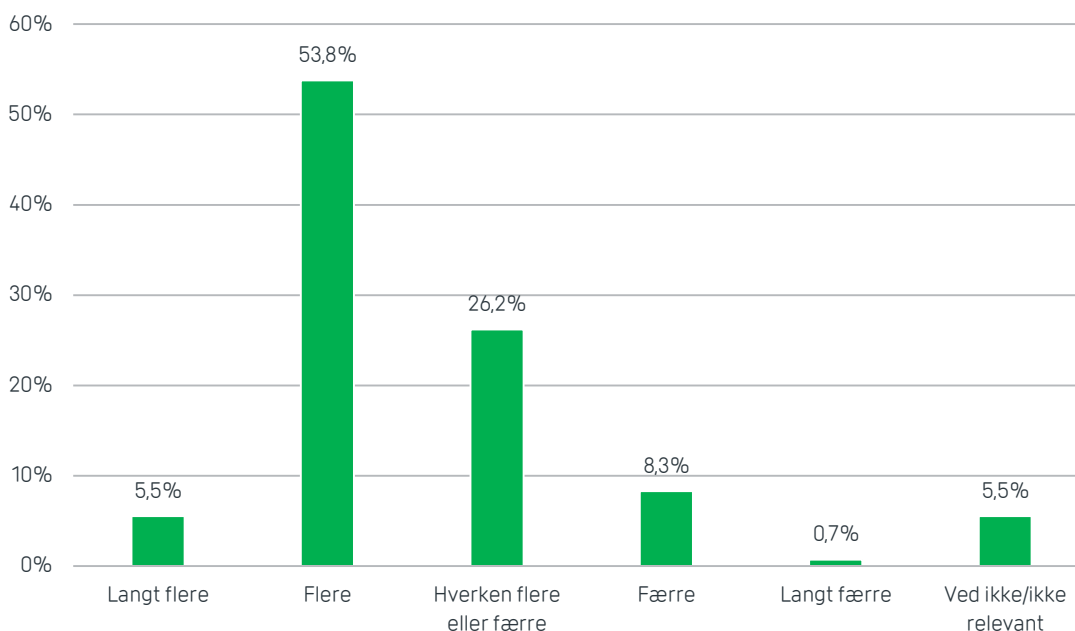
Langt de fleste respondenter, over 60 pct., svarer "i nogen grad" til spørgsmålet om at klubbens aktiviteter og tilbud dækker alle medlemmernes interesser. Ca. 28 pct. svarer "i høj grad", mens stort set ingen svarer "i ringe grad". Det tyder på, at langt de fleste respondenter er overbeviste om, at klubbens aktivitetsudbud afspejler alle klubbens medlemmers interesser.

Det kan muligvis spores en vis logik i respondenternes svarafgivelser – for ville medlemmerne være medlem af sejlklubben, såfremt de ikke var tilfredse med de aktiviteter og tilbud, som sejlklubben stiller til rådighed? I de sejlklubber, hvor medlemskab af klubben er et krav for at få en bådplads i havnen vil svaret måske være anderledes end i de klubber, hvor medlemskab af klubben ikke er et krav for at få en bådplads i havnen.

Når man set nærmere på de tre klubkategorier i relation til medlemsudviklingen fremkommer der en besked, men interessant forskel mellem klubber, der har oplevet medlemsvækst og klubber, der har oplevet medlemsfald. Andelen af klubber, der har oplevet medlemsvækst, har samlet 93,2 pct., der svarer enten "i høj grad" eller "i nogen grad". Den tilsvarende andel for klubber med store medlemsfald er på kun 86 pct. Det tyder således på, at klubber med medlemsvækst både generelt er mere åbne over for nye idrætskulturer samtidig med, at dette resulterer i en større samlet andel, der mener, at klubbens medlemsrettede udbud af sejl sportsaktiviteter og -tilbud dækker alle medlemmers interesser.

Det er i denne sammenhæng også interessant at se nærmere på respondenternes vurdering af om der i de seneste år er kommet flere eller færre medlemsrettede aktiviteter og tilbud til. Spørgsmålet omhandler således klubbernes egne vurderinger af om de selv mener, at de har udviklet og skabt nye aktiviteter og tilbud.

Figur 19: Vurderer du, at der er kommet flere eller færre medlemsrettede aktiviteter og tilbud i de seneste fem år?



Det er et stort flertal på over halvdelen, der mener, at de har flere medlemsrettede aktiviteter og tilbud ift. for fem år siden. Dog er der også et vist mindretal på ca. 26 pct., der svarer, at de ikke har fået flere aktiviteter eller tilbud – og godt 8 pct. svarer, at de har fået færre.

Det er generelt interessant, at flertallet af klubber oplever, at de har udviklet deres aktivitetstilbud og det viser også en god sammenhæng med ovenstående tabel 6 over alle de mange forskellige aktiviteter, der bliver udbudt og organiseret af de danske sejlkubber. Der er derfor ikke den store tvivl om, at der generelt har været en vækst i sejlkubbernes interesse i og vilje til at understøtte og organisere nye vandrelaterede aktiviteter.

I analysen af klubkategorierne og de tre forskellige relative medlemsudviklinger, viser der sig at være interessante forskelle. Det er igen klubberne med medlemsvækst, der i noget højere grad end klubkategorien med store medlemstaber, som samler flest respondenter i svarkategorien "langt flere" og "flere". De to svarkategorier samler i "langt flere" og "flere" 59,3 pct. af respondenterne ift. at der er kommet flere medlemsrettede aktiviteter. For klubkategorien, der har oplevet medlemsvækst er andelen derimod hele 73 pct., mens andelen for de markant mindre klubber med de moderate medlemsfald lander på 43,8 pct. Andelen er 60 pct. for klubberne med de store medlemstaber. Det betyder med andre ord, at sejlkubber med vækst er af den opfattelse, at der er kommet flere medlemsrettede aktiviteter til end klubber med moderate og store medlemstaber.

Der er derfor igen tale om et resultat, der bekræfter den generelle vurdering af, at klubber med medlemsvækst er mere orienterede mod udvikling af nye aktiviteter end andre klubber. Samlet set har klubberne med medlemsvækst et bredere udbud af aktiviteter, de har en større vilje til at understøtte og organisere nye vandrelaterede idrætstendenser - og klubberne med medlemsvækst har af disse årsager også en stærkere generel oplevelse af, at der er kommet flere aktiviteter og tilbud til i klubben i de seneste fem år. Profilen på sejlkubber, der har oplevet medlemsvækst, står således noget tydeligere frem på ovenstående parametre, der handler om hvilke konkrete aktiviteter, som sejlkubben har i dag. Det handler ikke mindst om oplevelsen af hvordan medlemmernes interesser bliver forvaltet, samt hvilke retninger udviklingen i antallet af aktiviteter har taget i de seneste år.

Som de to afsluttende spørgsmål i temaet om klubbernes aktiviteter blev der spurgt ind til om klubben har et tilbud til alle tænkelige medlemsgrupper uanset talent, alder og niveau samt i det afsluttende spørgsmål om klubben, efter sin egen vurdering, fokuserer lige så meget på nye sejleres behov som på de erfarne sejleres behov.

Spørgsmålene blev udformet som udsagn, som klubberne kunne erklære sig enige eller uenige i.

Tabel 7 – klubbens medlemstilbud og -fokus

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig og uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant
(1) Klubben har et tilbud til alle, der har lyst til at dyrke sejlsads, uanset talent, alder og niveau.	19%	36%	17%	17%	6%	7%
(2) Klubbens aktiviteter og tilbud fokuserer lige så meget på nye sejleres behov som på erfarne sejleres behov.	12%	42%	26%	12%	3%	5%

I begge udsagn er der tale om et flertal af respondenter, der erklærer sig "meget enig" eller "enig".

I det første udsagn er der samlet set 55 pct., der svarer "meget enig" eller "enig" med udsagnet.

I det andet udsagn er der 54 pct. af klubberne, der erklærer sig "meget enig" eller "enig" med udsagnet.

Der giver et klart indtryk af, at flertallet af klubberne selv oplever, at de er i stand til at tilrette deres aktiviteter og tilbud til dem, der måtte have interesse for at sejle med.

Om det forholder sig således fra medlemmernes perspektiv bliver ganske interessant af undersøge (i en kommende delrapport 3, medlemsundersøgelsen). Det er i hvert fald risiko for, at der eksisterer en oplevelseskløft mellem klubbernes ledelser og de menige medlemmer, som i sidste ende kan fortolkes som en generel overvurdering fra klubbernes side til egne evner og formåen.

7. TEMA 4: FORHOLDET MELLEML TURSEJLERE, KAPSEJLERE OG KLUBBEN

Når den kommunale haltid skal fordeles i mellem de forskellige foreningskulturer, ser man ofte, at der finder en prioritering af talenternes og/eller seniorelitens træningsmuligheder og -betingelser sted. Det sker på bekostning af de voksne motionister, der helt åbenlyst ikke har de samme talenter eller interesser for at dyrke sporten. Motionisterne betragtes ofte som "de mindre dygtige" af de i sportslige sammenhænge bedre udøvere, og i de klassiske foreninger på landjorden overlades de ofte til sig selv og til knapt så attraktive træningstidspunkter i døgnets ydertimer.

Det er ikke helt det samme, der gør sig gældende i de danske sejlkubber; for hér er spørgsmålet om den kommunale haltid blevet reduceret til et spørgsmål om en bådplads. Aktiv deltagelse i sejlerkulturen afhænger bl.a. af, at man som aktiv sejler ofte ejer sin egen idrætsfacilitet – båden – som samtidig er det redskab, man bruger. Det private materiel og ejerskabet over det medfører en række interessante kulturforskelle ift. andre dele af foreningskulturen. Blandt andet er foreningens "ret" til at definere tid og sted ikke længere til stede i samme omfang.

Den aktive sejler er bundet til havnen som er faciliteten, der er udgangspunkt for aktivitet, men sejleren er ikke helt så afhængig af, at der er andre, som møder op for at få aktiviteten til at fungere. Det private ejerskab over en båd medfører også, at man er mere tilbageholden med at invitere en ny interesseret sejler med "om bord"; og der kan være en længere række uudtalte kriterier, som bådejeren gerne vil have opfyldt, før en ny gast inviteres med. Meget ofte vil dem, der sejler med være familie eller venner, hvor man typisk ser forskellige opsætninger: Familien sejler med på tur, mens vennerne er med til at sejle kapsejlads.

Dels vil man gerne hygge sig samtidig med at man dyrker kapsejlads eller sejler en tur, for man er ofte sammen i mange timer ad gangen på et ganske lille areal, og det er ofte ikke muligt at bakke ud af selskabet midt ude på det åbne hav. Dels vil man også gerne sikre sig, at man kan stole på en ny gast og hans/hendes evner, fordi man kan komme ud i situationer, hvor man er afhængig af at man træffer de rigtige beslutninger. Man kan derfor argumentere for, at man er mere fundamentalt afhængig af hinanden, og at tillidsrelationerne mellem en gast og en styrmand spiller en større rolle end i andre sportsaktiviteter. Der er også nogle andre forhold, som kan spille ind på den svære overgang fra den blotte interesse til den aktive deltagelse som gast. Bl.a. kan det være, at bådejeren er nervøs over for dyrt materiel, som kan gå i stykker, et sejl, der kan flænges eller en grundstødning pga. forkerte beslutninger af en uerfaren sejler. Fejlbeslutninger og manglende adlydning af en ordre handler i andre idrætter ikke om samme fundamentale usikkerhed, hvor båden f.eks. kan støde på grund og synke, hvilket i ekstreme tilfælde også kan handle om liv og død.

Et andet eksempel som er mere tydeligt på dette afhængighedsforhold er spørgsmålet om hvorvidt gasterne har de praktiske evner til at kunne håndtere båden selv og bjærge et andet besætningsmedlem, hvis vedkommende skulle ryge overbord. Disse kriterier besværliggør i sidste ende selve introduktionen til sejlads for det interesserede men nye og uprøvede potentielle medlem.

Entrébilletten til de danske sejlkubber er ofte dyr (DIF Team analyse 2015:7) – og sejlerkulturen kan givet virke både fremmed og utilnærmelig for udefrakommende; men sejlkulturen fremstår også samtidig som en relativt fleksibel idrætskultur, når først man er kommet indenfor og råder over sin egen båd. Det er blandt andet denne frihed og udlængsel, som man savner, når man ikke har adgang til eller råd til en båd.

Hvis vejret ellers er til det, så har man selv afgørende indflydelse på hvornår man skal sejle. Med andre ord er sejlads karakteriseret ved, at man ikke skal tilpasse sig til fastlagte, organiserede træningstider. Samtidig skal det dog nævnes, at selvom sejlads ofte rummer ganske store engangsudgifter, så er det også muligt at komme til at sejle for

et beløb, der svarer til en start udgift på omkring 20.000 - 30.000 kr. På nutidens marked kan man finde et godt udbud af brugte kølbåde eller joller i dette prisniveau. Dette prisniveau kender man bl.a. fra motionscykelsporten, hvor der er talrige mænd på 40 år og opefter, der bruger tilsvarende summer på indkøb af en cykel og udstyr. Der er dog også andre muligheder for den interesserede til at komme på vandet, uden at man nødvendigvis skal lægge mange tusinde kroner for at komme i gang.

Alligevel er forholdet mellem sejlsportens dygtige udøvere og dens resterende medlemsbase sandsynligvis et tema, der kan nikkes til i sejlklubberne; og det er med stor sandsynlighed også i sejlklubberne en stor fordel ved at være god til sin sejlsport, fordi det ofte er de dygtige udøvere, der prioriterer deres fritidsaktivitet så højt, at de kommer til at dominere i foreningslivets beslutningsprocesser, herunder bestyrelsesarbejde.

Foreningsidrættens og foreningslivets repræsentanter består ofte af sportens repræsentanter, og derved kommer beslutningerne ofte til at tilgodese sportens særlige "logik", hvor man prioriterer til fordel for den lille medlemsgruppe, der har haft talentet og mulighederne for at dyrke sejlsport og ikke kun tursejlsads.

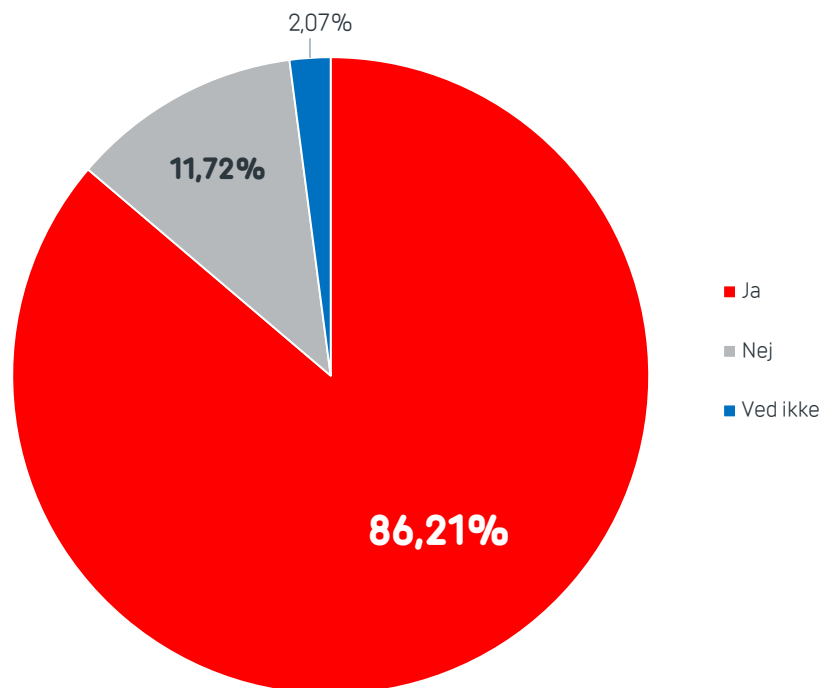
Denne logik er sandsynligvis primært gældende i en række sejlklubber, mens den store gruppe af sejlklubber, som mere har karakter af bådpladsfællesskaber, er det andre forhold, der gør sig gældende. Her kan det omvendt være en udfordring at udfolde de mere sportslige sider af sejladsaktiviteterne.

Spørgsmålet er hvilken rolle som "havets motionister", som i dette kapitel eksemplificeret ved tursejlere, spiller for sejlklubberne. Hvordan forholder klubbens sig over for den store medlemsskare, der dyrker sejlerlivets mange kvaliteter primært for sig selv og for sin egen skyld? Fylder de noget i medlemstallene, og kan klubberne iværksætte nogle tiltag, der målretter sig mod de medlemsgrupper, der synes at dyrke sejlerlivets kvaliteter uden større hensyntagen til de grundlæggende forestillinger om foreningslivets forpligtende fællesskaber?

Det er komplicerede spørgsmål, som forudsætter nogle kvalitative metoder og tilgange for at kunne besvares nuanceret; men i nedenstående tema, kan man få et lille indtryk af både tursejlernes placering og rolle i de danske sejlklubber.

Det første spørgsmål, som bliver rejst er spørgsmålet om klubben i dag har en gruppe udøvere, som lever op til definitionen af "voksne tursejlere". Uden af præcisere begrebet yderligere fremkommer respondenternes egen opfattelser af hvad, der i deres øjne er "voksne tursejlere". Svarfordelingen kan ses i nedenstående figur.

Figur 20: Har klubben i dag en gruppe udøvere, der lever op til definitionen af voksne tursejlere?

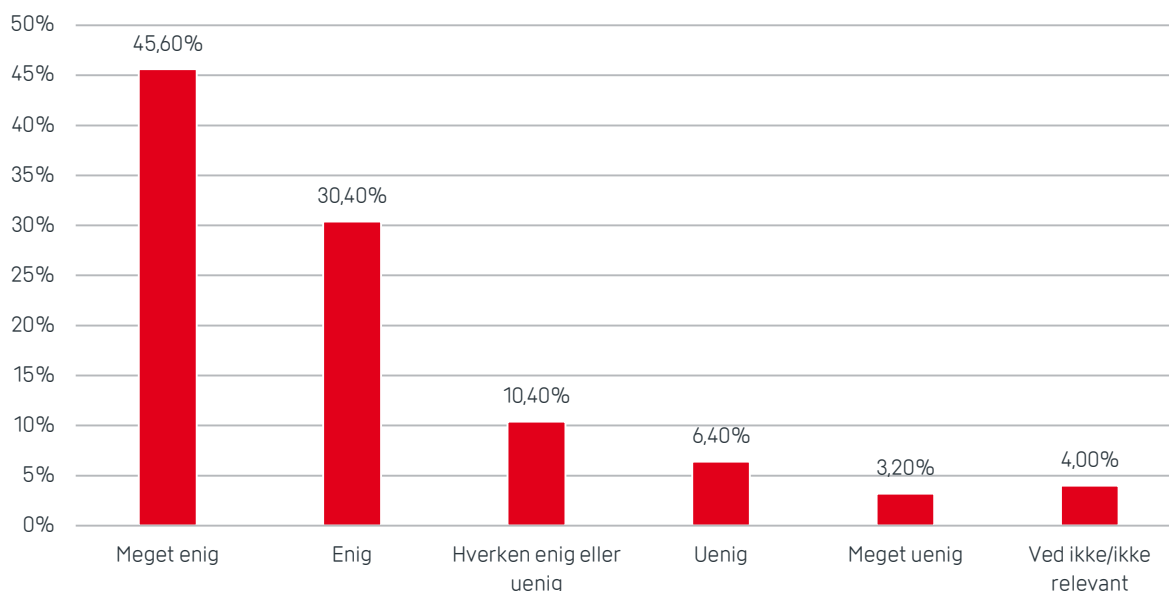


Svarfordelingen er helt entydig – langt de fleste sejlkubber har medlemmer, som respondenterne i denne undersøgelse (typisk klubformænd) betragter som tursejlere. Der er således ikke mange sejlkubber, der ikke kender til tursejlere.

I det efterfølgende spørgsmål blev respondenterne bedt om at vurdere hvilken betydning de voksne tursejlere har for sejlkubbernes økonomi. Anledning til spørgsmålet skal ses i det faktum, at man meget ofte ser, at det er motionisterne, der i andre klassiske idrætsforeninger (med)finansierer talenterne og elitens aktiviteter, og der kan derfor opstå en række interessekonflikter, som i sidste ende bunder i en mere eller mindre udbredt oplevelse blandt motionisterne af, at de ikke får noget eller "nok" for deres kontingentkroner.

Respondenternes vurdering af hvilken betydning tursejlere har for klubbens økonomi kan ses i nedenstående figur.

Figur 21: Hvor enig eller uenig er du i følgende udsagn: Gruppen af voksne tursejlere, der ikke dyrker konkurrencebetonede aktiviteter, er en afgørende indtægtskilde for klubbens økonomi



Langt de fleste af respondenterne svarer, at de enten er "meget enig" eller "enig" i udsagnet. Samlet set repræsenterer de to grupper tilsammen 76 pct. af respondenterne. Der er samlet set kun 9,6 pct., der svarer i én af de to "uenige" kategorier. Samlet set må det således konkluderes, at motionisterne – eksemplificeret ved de voksne tursejlere - spiller en helt afgørende rolle også i de danske sejlkubber.

I den forbindelse er der nogle stærke, interessante statistiske sammenhænge mellem de tre klubkategorier og den andel, der svarer enten "meget enig" eller "enig". Der er nemlig en langt større andel, der svarer, at de er helt enige med ovenstående udsagn blandt de klubber, der har oplevet medlemsvækst, end blandt de klubber, der har oplevet store medlemsfald.

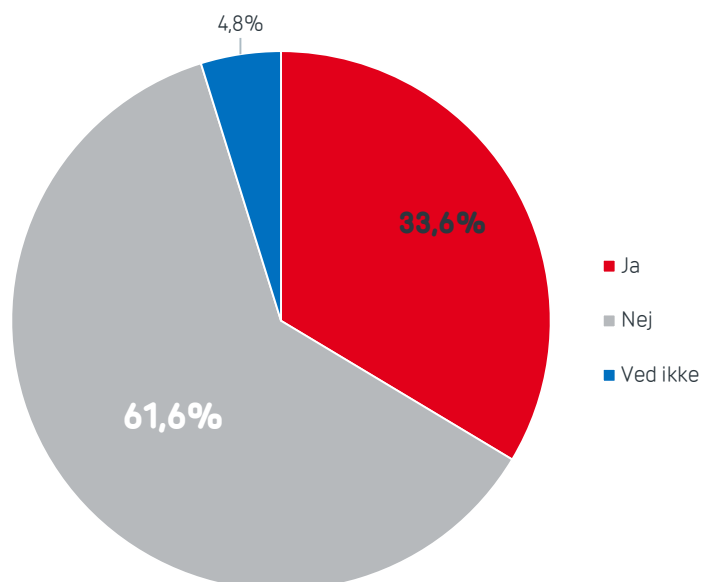
Der er samlet set 86 pct. af klubberne, der svarer, at de er "meget enig" og "enig" blandt klubber med medlemsvækst, mens den tilsvarende andel blandt klubberne med store medlemstab er på kun 73 pct. Tursejlere vurderes således til at spille en relativt set større rolle for de klubber, der har oplevet medlemsvækst, hvilket også medvirker til at nuancere og understøtte forrige temas pointer om, at sejlkubberne med medlemsvækst generelt kan beskrives som mere åbne. Det er ganske interessant, fordi sejlkubberne ofte kan være rådvilde ift. hvordan de skal forholde sig til de medlemmer, der er klassiske tursejlere og som umiddelbart har mindre brug for sejlkubbernes organisering og tilbud end f.eks. kapsejleren eller børne- og ungesejlere har det. Pointen er måske, at der også for tursejlere kan udvikles en række aktiviteter målrettet deres interesser, og måske er også antallet af andre tursejlere et vigtigt parameter for tursejlerens oplevelse af at være en naturlig del af klubben, hvor man omgås hinanden og deler holdninger, viden og erfaringer med nogen, der har de samme interesser.

I det perspektiv er det interessant, at klubber med medlemsvækst også vurderer, at tursejlere spiller en relativt større rolle for klubbens økonomi, fordi det kan tyde på, at den store interesse for de beslægtede idrætskulturer "på, i og ved vand" ligeledes afspejler sig i en større bevidsthed om tursejleres rolle og betydning for klubben. Det kunne godt tænkes, at mange af de "rene" tursejlerklubber, som udelukkende består af medlemmer med interesse i at sejle, var

mere tilbøjelige til at melde sig ud af enten den lokale klub eller ud af Dansk Sejlunion, fordi de føler, at de ikke får nok retur for deres kontingentbetaling til hverken klub eller union.

Det er derfor også interessant at se lidt nærmere på, om respondenterne generelt oplever, at kapsejlerne i respondenternes perspektiv har en større og mere tæt tilknytning til sejlklubben end de sejlere, der ikke deltager i kapsejlads. Forestillingen om, at det også kunne forholde sig således i sejlklubberne skal ses i relation til de landbaserede idrætskulturer, hvor de idrætsudøvere, der deltager i faste planlagte træningssessioner typisk vil have en mere central betydning for klubben, og således også have tættere relation til den. Spørgsmålet er om det også forholder sig således i de danske sejlklubber? Svarfordelingen kan ses i nedenstående figur.

Figur 22: Vurderer du, at sejlere, der primært dyrker kapsejlads, har en større tilknytning til klubben end sejlere, der ikke deltager i kapsejlads?



Der er umiddelbart intet, der tyder på, at det skulle forholde sig således, at kapsejladsudøvere generelt har en tættere tilknytning til sejlklubben end andre og mindre deltagende medlemsgrupper. Sejlerkulturen reproducerer således ikke generelt betragtet helt de samme tilknytningsforskelle, som den øvrige foreningskultur er tilbøjelig til at gøre i sondringen mellem turneringsdeltagere, der deltager på fællestræninger og motionisterne. I en række sejlklubber er det måske ligefrem omvendt kapsejlerne, som repræsenterer en minoritet, mens tursejlerne udgør et flertal, hvilket også kan betyde, at det er dem, der sidder på sejlklubbernes bestyrelsesposter og beslutningsprocesser.

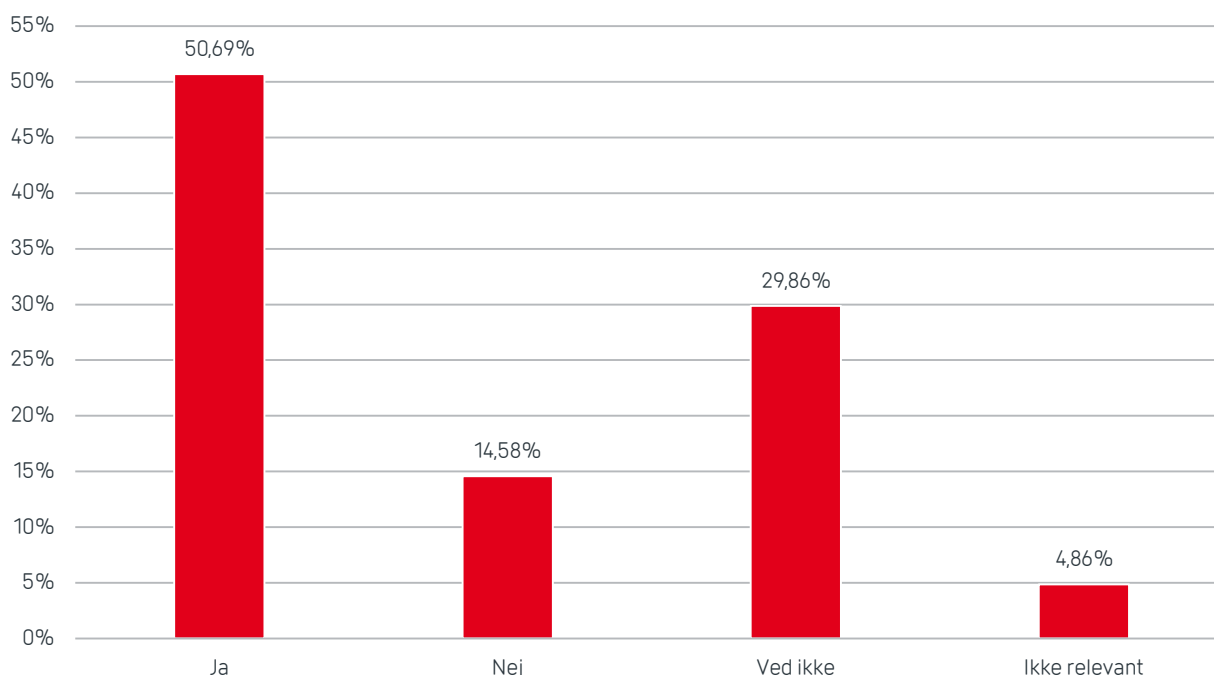
Man kan dog stadigvæk undre sig over, at ja-delen er så lille, som tilfælde er i ovenstående figur. Måske er forklaringen, at formanden, som repræsenterer den primære respondent i spørgeskemaundersøgelsen, generelt har et bedre overblik over aktiviteterne og står på en bredere platform og kigger derfra på sin klub. Vi har således fat i en respondentgruppe, der har nogle brede perspektiver på klubbens aktiviteter, og der kan derfor også være tendenser til at formanden har nogle mere positive vurderinger af klubben end eksempelvis medlemmerne har det.

Det afsluttende spørgsmål i dette tema går mere præcist på, om sejlklubben efter sin egen vurdering har muligheder for at iværksætte nogle sociale eller sportsrelaterede aktiviteter, der kan imødekomme potentielle nye medlemmer.

Pointen med at spørge ind til dette er selvsagt at få klubberne til at tænke over, om de på en mere præcis måde har mulighed for at initiere nogle fælles klubaktiviteter, der kan tilgodese de potentielle medlemssegmenter, der sidder med en opfattelse af, at de ikke i dag får ret meget ud af at melde sig ind i sejlklubben, fordi at de har en oplevelse af, at deres kontingentkroner ikke forvaltes efter deres interesser.

Derfor blev spørgsmålet om sejlklubbens muligheder for at arrangere sociale eller sejlsportsrelaterede aktiviteter, som den ikke arrangerer i dag, formuleret. Svarfordelingen kan ses i nedenstående figur.

Figur 23: Kan din sejlklub arrangere nogle sociale eller sejlsportsrelaterede aktiviteter, som den ikke arrangerer i dag, for at tiltrække nye voksne medlemmer?



Lidt over halvdelen af respondenterne svarer ja til spørgsmålet om at de godt kan arrangere nogle sociale eller sejlsportsrelaterede aktiviteter, som den ikke arrangerer i dag i forsøget på at tiltrække nye voksne medlemmer. Dertil er der et mindretal på ca. 15 pct., der svarer "nej". Det store flertal er således umiddelbart med på, at de har et stort medansvar for selv at udvikle nogle aktiviteter, som de ikke i dag har på programmet, i forsøget på at orientere sig mere mod nye potentielle medlemsgrupper bestående af nye voksne medlemmer.

Der er ganske interessant en ret stor andel på næsten 30 pct., der svarer "ved ikke" til spørgsmålet. Det er ikke til at sige, hvad der ligger bag den forholdsvis store andel, der svarer "ved ikke" – men det kunne være en generel oplevelse af, at klubben pt. ikke har mulighed for at gøre mere end den i forvejen gør. I sammenhæng med de tre klubkategorier er det yderst interessant at se, at det især er klubberne med de store medlemstaber, der har svaret i denne "ved ikke"-kategori.

Der er noget, der tyder på, at disse klubber er noget usikre på hvordan de kan skabe værdi for deres tursejler-medlemssegment. En kategori af medlemmer som i kraft af sin selvstændighed kan være vanskelig at være noget for. I et mere generelt perspektiv er det også en problemstilling, som DS har.

Vi ved fra forrige afsnit, at disse klubber er store klubber med flere medlemmer end gennemsnitsklubben, og at de også ofte er fokuserede på de mest klassiske og traditionsrige aktiviteter inden for sejlads – kapsejlads og fællesture – og at interessen for at orientere sig mod "det nye" ikke fylder ret meget i forhold til sejlklubber, der har oplevet medlemsvækst.

I dette tilfælde vil der derfor være behov for at foretage en nærmere analyse af hvorfor de store og ofte traditionsrige klubber ikke selv mener, at de kan udvikle flere aktiviteter med de ressourcer, som klubben har til rådighed for nuværende. Bag denne opfattelse kunne der også være tendenser til en selvoplevet situation i klubberne, som henviser til, at de bliver for afsenderorienterede i deres forsøg på at appellere til nye medlemmer.

De klubber, der i ovenstående spørgsmål svarede "ja" til spørgsmålet om sejlklubbens muligheder for at arrangere nogle sociale eller sejlsportsrelaterede aktiviteter, som den ikke arrangerer i dag, blev herefter bedt om selv at komme med nogle svar på hvilke aktiviteter, der kunne være tale om. Svarene var relativt klassiske og langt de fleste respondenter valgte den "nemme model" via besvarelsen "åbent hus". Nedenfor er der en række udvalgte eksempler på klubbernes besvarelser.

- Åben "båd" arrangementer, hvor man inviterer sejlinteresserede en tur på vandet og forklarer om herlighederne ved netop denne form for fritidsaktivitet.
- Åben båd arrangement med "prøveture".
- Åben havn. Det har vi gjort en enkelt gang, men kunne med fordel gøre igen sammen med andre vandaktiviteter.
- Åben-havn dag med prøvesejlads for interesserede.
- Åbent hus arrangementer med tilbud om besøg i båd og sejltur med erfaren sejler.
- Åbent hus - kom og se vores havn og få en sejltur.
- Flere "åbne" sejlerevent, hvor private i deres egen kreds kan prøve sejlads - målrettet ikke sejlere
- Invitere til deltagelse i arrangementer, som åbent hus, prøvesejlads
- Mere "taskesejlads". Folk vil kunne komme og gå, som i fitnesscentre
- Prøvesejladser

Generelt er der ikke noget, der erfaringsmæssigt siger, at et "åbent hus" arrangement resulterer i ret mange nye medlemmer; og selvom der er rigeligt med interesse i at udvikle og deltage i nogle mere åbne aktiviteter, hvor interesserede frit kan prøve at sejle med, skal man som sejlklub ikke forvente, at det vil resultere i konkrete resultater i form af nye medlemmer. Hvad hjælper det at åbne klubberne op, hvis de ikke har noget at tilbyde, kan man retorisk spørge? "Vild med Vand"-projektet synes at være den oplagte ramme for at komme potentielt interesserede sejlere i møde landet over. Især hvis vejret er godt, vil det være mange, der kigger ned på Havnens dag i de kommende år.

Men blot fordi de har lyst til at prøve at sejle med i bådene som gratister på denne "Vild med Vand"-dag, er det langt fra sikkert, at interessen resulterer i nye medlemskaber. Det forudsætter noget mere end blot at optræde "mere åbent" og byde interesserede indenfor. Hvis klubberne skal komme interesserede i møde, må nogle udvalgte aktiviteter i klubben forankres i nogle mere generelle, organiserede og tilbagevendende tilbud, som klubben er bevidst om at koordinere og udbyde på forhånd.

Først i dette tilfælde kan det være, at den interesserede gratist efterfølgende overvejer om klubbens aktiviteter er relevante og interessante. Der skal længere forløb til for at omdanne potentielt interesserede til medlemmer, hvilket også er en central pointe i f.eks. Vild med Vand"-projektet, hvor de deltagende klubber skal udbyde "åbne" aktivitetsforløb for nye medlemmer mindst 6 gange i sæsonen. Med andre ord kan et åbent hus arrangement være fint ift. at skabe opmærksomhed, men det skal knyttes til et attraktivt kontinuerligt aktivitetstilbud.

Der er rigeligt med plads til at tænke nyt; og sejlklubberne bør generelt være opmærksom på, at der kan være endog meget stor forskel på, hvad man siger at man ønsker, og hvad man rent faktisk gør efterfølgende. Det betyder mere konkret, at klubbens aktiviteter og kommunikationen omkring dem ikke alene bør tage udgangspunkt i, at idrætsudøvere, herunder potentielle nye sejlere, i dag er selektive, lystorienterede og identitetssøgende i deres valg af idrætsaktivitet. Her er det ofte mere lavpraktiske strukturer og forhold, der afgør om valget falder ud til sejlads' eller fitnessstræningens fordel; og hvis sejlads typisk bliver koblet til tanker om et stort penge- og tidsforbrug, består der både mentale og reelle praktiske barrierer for realiseringen af drømmen om at sejle med.

En anden barriere kan være sejlerkulturens manglende nærhed og relevans for den, som ikke har været så privilegeret at vokse op med forældre eller bekendte, der var aktive sejlere. Konsekvenserne af at omlægge sit liv til en sejlertilværelse, hvor sejlads pludselig fylder, kan ganske givet være overvældende for mange. Talrige tanker og spørgsmål vil presse sig på, når tanken om at være sejler dukker op. Hvor meget vil det at være sejler influere på mit liv, som jeg lever her-og-nu? Beslutningen om at tage et, for mange, drastisk og omkostningstungt spring ud i sejlerlivet, alt for sjældent bliver til noget i praksis.

Når dette er skrevet, så optræder sejlads dog stadigvæk på listen over de idrætsaktiviteter, som flest voksne danskere ville dyrke *såfremt* økonomien ikke var en forhindring.

En blandt flere mulige løsninger kunne derfor været at sejlklubberne øver sig i at skabe gensidige relationer til både eksisterende og nuværende medlemmer på de mange kommende 'åbent hus' og 'åben båd'-arrangementer. Det er afgørende for de potentielle nye medlemmer, at de får mulighed for at komme i dialog med sejlklubberne; og at sejlklubberne forstår betydningen af den dialogbaserede relation, som kan være den helt afgørende forudsætning af at skabe kontakt til nye medlemsgrupper.

Det er helt fint, at sejlklubberne landet over udstiller sig på de kommende 'åben havn' arrangementer og hér selv gør rede for hvad de kan tilbyde af mere eller mindre attraktive forhold og aktiviteter, men det er mindst lige så vigtigt, at det skabes mulighed for en dialog, hvor det kommende medlem selv formulerer hvilke tanker han/hun har om sejlads og hvad han/hun skulle prioritere, før drømmen om at blive en aktiv del af sejlerkulturen kunne realiseres.

Det er derfor vigtigt, at foreningerne formår at formulere spørgsmål til de potentielle medlemmer, der giver plads til at de potentielle medlemmers egne interesser og forestillinger kommer i fokus frem for at det er sejlklubbens aktiviteter og tilbud, der dominerer. Udgangspunktet for en kvalificeret dialog må være, at sejlklubberne mere aktivt tænker i modtagerperspektiver, der spørger ind til, hvad der skal til for at et nyt medlem kan blive en aktiv del af sejlerkulturen (Münster and Münster 2009).

Derved er der flere muligheder for at skabe nogle af de vigtige og centralt såkaldte forventningsbrud, der medvirker til at ændre synet på og opfattelsen af sejlerkulturens omkostningsniveau. Dialogens fokus skal være på de forhold, der potentielt kan gøre det lettere for kommende medlemmer at se mulighederne ved at være med – frem for fokus på begrænsningerne i den ofte tidskrævende sejlerkultur.

Via ovenstående spørgsmål om hvad klubberne selv kunne iværksætte af nye tiltag, er der skabt lidt rum til refleksion; og de konkrete forslag om diverse 'åbent hus'-arrangementer kan således have stor relevans for hvervningen af nye potentielle medlemsgrupper. Især hvis dialogen er gensidig og forvaltes korrekt.

I projektet "Vild med Vand" gøres der en del ud af netop det "modtager"-perspektiv og de deltagende havne opfordres bl.a. til at lave miniundersøgelser i deres lokale samfund og blandt mulige nye målgrupper, for at kunne målrette deres tiltag mere præcist mod de potentielle interessenter.

8. TEMA 5: FRIVILLIGE OG DERES BETYDNING FOR SEJLERKULTUREN

Det danske foreningsliv har en lang og stolt tradition for medlemsbaseret frivilligt arbejde. Når man organiserer sig i foreningslivets interessefællesskaber og arbejder frivilligt, er der også tale om en indsats, som ikke udelukkende kommer de frivillige selv til gode. Frivillige påtager sig et ansvar og engagerer sig ofte med det formål at gøre noget for andre. Frivilligt arbejde er fortsat et udbredt samfundsfænomen (Fridberg and Henriksen 2014), og det er ofte den frivillige indsats i civilsamfundet, som andre landes beslutningstagere med baggrund i andre samfundsmodeller betragter med lige dele undren og længsel (Bainer 2010, 4:734-743).

I Danmark er der en massiv frivillig deltagelse i organisatorisk ledelsesarbejde og undervisningsrelaterede træner og -instruktørarbejde. Behovet for frivillige ledere, trænere og medhjælpere i landets ca. 9.000 idrætsforeninger resulterer i en frivilligt indsats fra ca. 345.000 foreningsfrivillige (Kirkegaard and Fester 2012), som er en helt afgørende forudsætning for vores oplevelse af civilsamfundet. Uden det frivillige engagement ville landets mange idrætsforeninger ikke bestå på den måde, som vi kender det i dag.

Antallet af frivillige har samtidig ligget nogenlunde stabilt hen over de seneste befolkningsmålinger, og den seneste større undersøgelse fra 2012 viste, at ca. hver tredje dansker udfører frivilligt arbejde i 2012 på stort set det samme niveau som i 2004. Andelen af frivillige er blevet lidt mindre i de yngre aldersgrupper, mens den til gengæld er blevet lidt større i de ældste aldersgrupper.

Traditionelt har flere mænd end kvinder været frivillige, mens der nu er en tendens til, at forskellen mellem de to køns deltagelse i frivilligt arbejde er på vej til at vende (Fridberg and Henriksen 2014). Der er endvidere en tendens til, at sammenhængen mellem uddannelse og frivilligt arbejde er blevet lidt større, således at også frivilligt arbejde – på lige fod med idrætsdeltagelsen i øvrigt – i dag hænger tættere sammen med uddannelseslængde, hvorfor der er større sandsynlighed for, at du dyrker idræt og yder frivilligt foreningsarbejde, hvis du er veluddannet.

Samtidig lyder det således i den seneste landsdækkende og tværsektorielle forskningsrapport om frivillighed, "... at idrætsområdet er det absolut største område, idet 11 pct. af den voksne befolkning har arbejdet frivilligt på dette område inden for det seneste år." (Fridberg and Henriksen 2014:37).

Antallet af frivillige er derfor ikke dalet over de seneste årtier, og i den seneste store frivillighedsundersøgelse gennemført i DIF så vi, at halvdelen af alle foreningerne ifølge dem selv havde lige så mange frivillige ressourcer som fem år tidligere, mens hver tredje forening rapporterede om, at de havde fået flere frivillige. Kun hver femte forening oplevede, at de havde færre ressourcer end tidligere. Antallet af foreningsansatte og lønnede lå ligeledes stabilt, og samlet set var det mere end 70 pct. af idrætsforeningerne, der slet ikke havde tilknyttet lønnede medarbejdere (Laub 2012).

8.1 Frivillighed og sejlerkultur

I sejlerkulturens og sejlkлубbernes historie kan der spores lange og stolte traditioner for frivilligt arbejde. Går man tilbage i tiden, træder datidens bådebyggerlaug frem fra sejlerkulturens stolte tradition. I bådebyggerlaug satte frivillige rammerne for mange generationers muligheder for at realisere deres ønsker og behov om at komme på vandet, da der ikke var de samme muligheder for at købe og sælge både, som der er i dag.

Især i vinterhalvåret gik man sammen om at organisere bygningen og vedligeholdelse af nye optimistjoller, piratjoller og andre træjoller i et tæt og forpligtende, frivilligt fællesskab, hvor man hjalp hinanden. Et afgørende element i traditionen bestod i mesterlærers overlevering fra den ene til den anden, og overleveringen af metoder, teknikker og

erfaringer var en forudsætning for, at traditionen blev opretholdt så bådebyggeriet kunne fortsætte i de følgende generationer.

I nutidsperspektiv er der nok ikke helt det samme element af selvbyggerkultur over sejllads, men der er stadig udbredte frivillige traditioner, som kommer til udtryk, når sejlerfolket skal håndtere traditionelle, tunge opgaver. Ved sæsonstart og afslutning summer lystbådehavnene af liv. Der er en udbredt tradition for at man i klubberne samarbejder om at hjælpe hinanden med håndtering af såvel klubbens fælles anlæg og grej, som medlemmernes private både. Den tunge og svært håndterbare pressening, som har holdt båden beskyttet i vinterhalvåret, tages af båden, og sejlkubber lejer ved behov en fælles hejsekran, som man samfinansierer. Generelt beskrives havnen som et sted for fællesskaber, hvor man på en nærmest intuitiv måde hjælper hinanden.

I dag spores der også en stor bevidsthed omkring det frivillige arbejde og dets betydning. På en af sejlkubbernes egen hjemmeside lyder det således:

"HSS [Herslev Strand Sejlklub, red.] drives af frivilligt, ulønnet arbejde, og det er en selvfølge at medlemmerne, efter bedste evne, hjælper fællesskabet med stort og småt. Klubben er fuldstændig afhængig af, at medlemmerne engagerer sig i udvalgene, og møder op når større eller mindre opgaver trænger sig på. Der er masser at tage fat på, og det forventes at alle giver en hånd med – i stort og småt. Dem, der ikke kan løfte de tungeste opgaver, kan hjælpe med nogen af de lettere. Klubben rummer heldigvis mange medlemmer med rigtig mange forskellige evner og muligheder for at hjælpe." (Herslev Strand Sejlklub 2016).

I en overordnet introduktion til nye sejlere på Dansk Sejlunions hjemmeside, lyder det således: *"Sejlkubbernes arbejde bygger ofte på en frivillig indsats fra medlemmerne, og da klubberne samtidig råder over udstyr til undervisningssejllads, er starten ikke særlig bekostelig og det vil altid være muligt at få et par gratis prøvetimer før du melder dig ind i en klub."* (Dansk Sejlunion 2016). Her er vinklen, at der er frivillige, der er parate til at tage nye interesserede, potentielle sejlere med, før han/hun beslutter sig for sit eget engagement.

Frivillighedsbegrebet er dog ganske vanskeligt at måle på, fordi der ikke er nogen entydig definition af hvad det i praksis vil sige at "yde en frivillig indsats" og "arbejde frivilligt". Ofte betragtes den frivillige indsat som et udtryk for, at man giver noget af sin egen tid og sin egen arbejdskraft til glæde for et større fællesskab uden at kræve en direkte modydelse i form af en løn eller et honorar. Af denne årsag er frivillighed også ofte bundet ind i nogle semiromantiske fortællinger, der lægger vægt på elementet af opofrelse og altruisme, hvor man tilsidesætter sig selv for andres skyld eller til fordel for en bestemt sag.

Selve begrebet altruisme stammer fra det latinske *"alter"*, der betyder den *"anden"* eller det franske *"autrui"*, der betyder *"andre mennesker"*. Altruisme bliver derfor ofte betragtet med et rosenrødt skær, hvor det står som modsætning til egoisme, fordi de frivillige prioriterer at arbejde uden direkte aflønning, for at sikre andres deltagelse i en fælles aktivitet. Der er bestemt noget om snakken; men omvendt er der også nogle motiver, der peger i en anden retning, når vi taler om frivillighed – nemlig de konsekvenser, som en manglende frivillig indsats ville have.

Hvis der ikke var frivillige og medlemsvalgte bestyrelsesmedlemmer med ønske at lede foreningslivet, så ville selve foreningernes organiseringsmodel falde fra hinanden. Hvis der ikke var frivillige trænere og instruktører, der uden den store modydelse tog imod de idrætsaktive medlemmer, ville medlemmerne sandsynligvis i højere grad skulle agere som almindelige kunder på et kommercielt idrætsmarked, hvor kun de profitable aktivitetsformer var at finde uden større hensyntagen til idrættens kultur eller historie.

Fra den enkeltes frivilliges perspektiv er der imidlertid også nogle store konsekvenser ved ikke selv at stille sig til rådighed i relation til frivilligt arbejde. For mange foreningsledere bidrager det frivillige engagement til en identitetsdannelse, der kan rumme stærke elementer af stolthed, medansvar og viljen til at sætte sig i spidsen for en politisk ledelse af foreningens interesser; og for talrige af de aktive, frivillige trænere og instruktører vil en manglende frivillig indsats betyde, at aktiviteten ikke blev afviklet.

Perspektiverne på den manglende frivillige indsats kan forklare, at konsekvenserne ved ikke at yde den frivillige indsats i konkrete tilfælde er for store. Konsekvenserne af den manglende frivillige indsats er ikke ønskede. Kravet for et idrætsaktivt barns deltagelse er mange steder, at forældrene selv træder til. Konsekvensen ved *ikke* at træde til som forælder i rollen som frivillig træner, holdleder, medhjælper eller andet kan være skæbnesvanger. Aktiviteterne bliver måske ikke til noget. Om det forholder sig på samme måde inden for voksenidrætten i foreningslivet er ikke helt til at sige; men inden for sejlads er der givet en række praktiske gøremål, som nemmest lader sig løse i fællesskab og som der er opbygget en mangeårig tradition omkring.

Både i den ovenfor omtalte frivillighedsundersøgelse og i nedenstående afrapportering af spørgeskemaet omhandlende frivillige og lønnede, er frivillighed defineret som en person, der arbejder uden modbetaling af skattepligtige indkomster. *"Grænsen går således ved skattefrihed"* lyder den simple definition, så en person kan godt modtage diverse skattefrie godtgørelser og refusioner samtidig med at personen fortsat betragtes som frivillig (Laub 2012:21).

På baggrund af besvarelserne fra frivillighedsundersøgelsen blev antallet af frivillige i de danske sejlkubber organiseret under Dansk Sejlunion estimeret inden for tre kategorier givet ved hhv. 'trænere', 'ledere' og frivillige medhjælpere til 'andre opgaver' (Laub 2012).

Estimatet på antallet af frivillige i Dansk Sejlunion blev afrapporteret i delrapport 1 i Havets motionister, men skal gentages hér, da kapitlet relaterer sig direkte til datasættet, som stammer fra Frivillighedsundersøgelsens datasæt fra 2010. Estimatet på antallet af frivillige i DS' sejlkubber lød på i alt ca. 9.200 frivillige, hvoraf de fleste, ca. 3.250, var frivillige ledere. Dernæst kom ca. 3.200 engagerede medhjælpere, der udførte 'andre opgaver' samt afslutningsvist "kun" ca. 2.760 frivillige trænere/instruktører (Kirkegaard, Fester, and Gottlieb 2015, 1:53-54).

Som noget ganske interessant var sejlkubberne blandt de få idrætter, som havde flere ledere end instruktører/trænere, hvilket går mod det generelle billede på den samlede foreningsidræt. Der er ingen tvivl om, at dette afspejler et relativt lavt aktivitetsniveau blandt både de voksne og børn/unge ift. den organiserede klubsejlads. Den er ganske simpelt ikke særlig udbredt. Såfremt klubberne havde flere fælles, organiserede træningslektioner på programmet, ville DS også have haft et højere antal frivillige trænere/instruktører end tilfældet er hér. Fordelingen mellem de mange frivillige ledere og de færre frivillige trænere/instruktører er derfor et generelt udtryk for, at sejlads er præget af en udbredt selvorganisering, og ikke har samme antal kluborganiserede træningssessioner som en mere traditionel foreningsidræt på land har.

I gennemsnitsforeningen er der ca. 10 trænere, ca. 12 ledere og ca. 12 frivillige medhjælpere, der udfører 'andre opgaver'. Når disse tal lægges sammen betyder det samlet set, at en sejlkub i gennemsnit har et meget lavt antal medlemmer pr. frivillig, hvilke er det samme som en høj frivillighedsgrad. Jo færre medlemmer pr. frivillig, des højere en frivillighedsgrad er der tale om.

Der går således kun 6,3 medlemmer pr. frivillig i den gennemsnitlige sejlkub. Det er ganske få medlemmer pr. frivillig også for en klassisk voksendomineret foreningsidræt. Sejlads og den foreningsorganiserede sejlerkultur i Danmark

er således i én af de mest frivillige foreningsidrætter - især med hensyn til antallet af frivillige ledere - ift. andre specialforbund i DIF.

Spørgsmålet er hvad der skyldes denne store frivillighed inden for både bestyrelsesarbejdet og det mere løst definerede medhjælperbegreb? Her peger styregruppen bl.a. på, at sejlkлубbers stævner er krævende og forudsætter en massiv frivillig opbakning fra de arrangerende klubber for at få aktiviteten planlagt og gennemført. Et relativt afgrænset stævne kan typisk kræve over 45 deltageres engagement.

I relation til bestyrelsesarbejdet nævnes det, at sejlkлубbernes bestyrelser ofte er sammensat af en længere række underudvalgsrepræsentanter, der kan resultere i ganske store bestyrelser ift. antallet af medlemmer i klubben.

Bestyrelsen består, ud over sejlkлубbens formand, ofte også af en næstformand, en sekretær, en kasserer samt et antal repræsentanter fra de mere praktiske anlagte underudvalg, der står for at tilrettelægge eksempelvis kapsejlad, tursejlad, ungdomsarbejde, sociale begivenheder i klubben, festudvalg, sponsrudvalg, sejkole samt evt. også et udvalg, der fokuserer på pigesejlere. I en del af klubberne er flere udvalgsposter dog repræsenteret i bestyrelsen af ét bestyrelsesmedlem, hvorfor bestyrelsen i disse tilfælde typisk vil være på fem til syv medlemmer.

Den klassiske aktivitetsrepræsentation kritiseres ofte for at resultere i en silo-tænkning, hvor udvalgene primært kæmper for sig selv og ikke evner at tænke på tværs ift. klubbens mere generelle situation. Der kan opstå nogle "klubber i klubben", hvor succeskriteriet først og fremmest er at skabe ansvarlighed omkring udvalgets økonomi, så der ikke finder et overforbrug sted, hvilket kan være ganske hæmmende for at tænke kreativt. Derfor kan silotænkningen også have en negativ betydning ift. at lægge låg på aktivitetsniveauet.

Man kan også spørge sig selv om formandens rolle og hvilken funktion han har, når de fleste af de andre bestyrelsesmedlemmer har relativt praktiske udvalgsfunktioner. For det første er formanden ofte en central figur i havnemiljøet. Han bærer foreningens Juridiske ansvar og har også foreningens tegningsret i økonomiske henseende. Dertil tegner formanden også klubbens formelle politiske profil udadtil, hvor han forvalter klubbens officielle interesser over for kommunen og andre myndigheder. Formanden repræsenterer også klubbens formelle indgang til DS.

Om den ofte store bestyrelse i sejlkлубberne også er garant for gode og velovervejede beslutninger og et velfungerende bestyrelsesarbejde er dog ikke til at sige. Generelt må man dog konstatere, at et valg til en foreningsbestyrelse i foreningsidrætten først og fremmest er udtryk for et medlemsvalg, som kan trække på nogle helt andre kvalifikationer end de faglige kompetencer, der skal til for at drive og lede en forening. I sejlkлубber ses det f.eks. ofte, at bestyrelsesmedlemmer er nogle meget erfarne og/eller talentfulde sejlere, hvor det at være "dygtig" til selve sejkisport også betragtes som en kvalitet i sig selv i ledelsessammenhænge.

Dertil er det også ofte et mindretal af medlemmerne, ca. 20 pct., som en forening repræsenterer (Østerlund 2014:99-136). Langt fra alle deltager således i de formelle demokratiske beslutningsprocesser; og det går potentielt ud over det mandat, som en bestyrelse sidder på. Uden at der er evidens for det, var der i styregruppen en opfattelse af, at bl.a. motorbådsejere i højere grad end klassiske sejkibådsejere tænker, at det er irrelevant for dem at deltage aktivt i generalforsamling i en sejlkлуб, da de muligvis ikke oplever at være en del af et værdibaseret foreningsfællesskab, men blot har en bådplads i klubben af praktiske årsager. Hele motorbådssegmentet repræsenterer således ofte en sejkultur, hvor bådpladsen og muligheden for f.eks. bådforsikning er de fordele, som er knyttet til DS- medlemskabet og motiverne bag. Medlemmerne har intet eller et meget overfladisk tilknytningsforhold, der primært er af praktisk karakter.

Ovenstående frivillighedsdata stammer tilbage fra 2010, da den seneste store frivillighedsundersøgelse i foreningsidrætten blev gennemført i samarbejde med bl.a. Idrættens Analyseinstitut og SDU (Laub 2012) og bearbejdet i forbindelse med udgivelsen af delrapport 1 af Havets motionister (Kirkegaard, Fester, and Gottlieb 2015, 1:53-54).

I nedenstående tabeller er der på en række områder indsamlet nye data på frivillighedsområdet for Dansk Sejlunions vedkommende, hvilket gør det muligt at opdatere og nuancere den eksisterende viden, som dataindsamlingen i 2010 resulterede i. Der er også i nedenstående afsnit på forskellig vis spurgt ind til en række mere specifikke sammenhænge mellem sejlklubber og frivillighed. I den første tabel kan man få indblik i de frivilliges helt centrale rolle i sejlklubbernes kerneaktiviteter.

Tabel 8 - frivilligt arbejde på udvalgte centrale områder

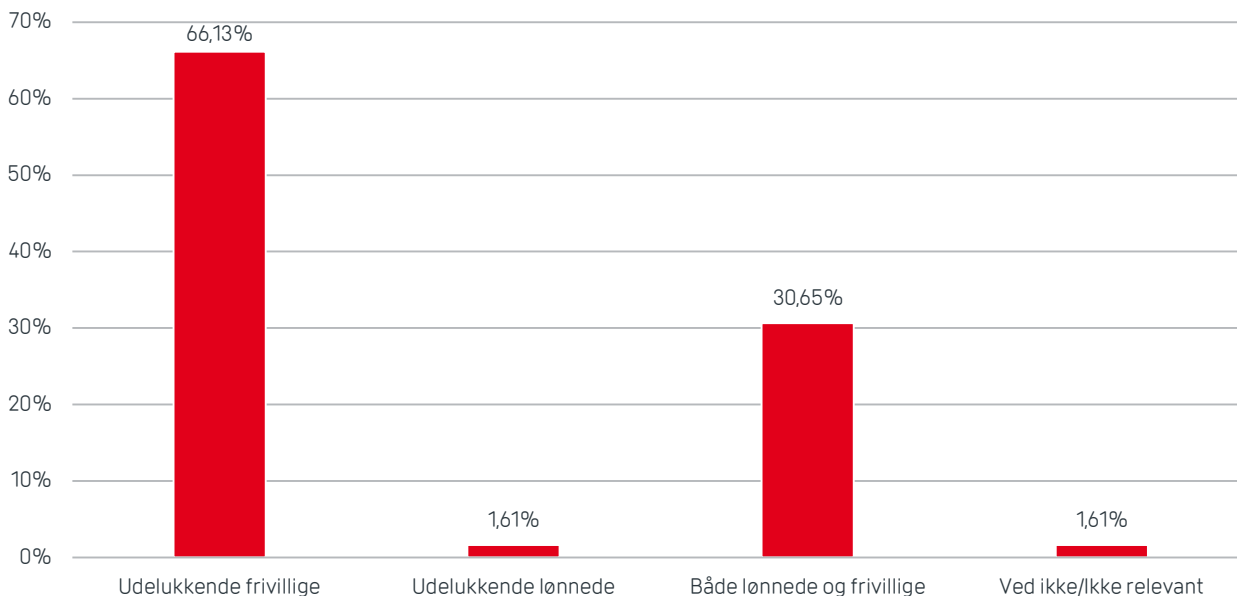
Hvem varetager nedenstående opgaver ift. frivillige eller lønnede	Udelukkende frivillige	Udelukkende lønnede	Både lønnede og frivillige	Ved ikke/ikke relevant
Udvalg, der organiserer og arrangerer sociale klubaktiviteter	94%	2%	1%	3%
Vedligeholdelse af materiel	85%	1%	10%	3%
Administrationen	83%	4%	12%	1%
Udvalg, der arrangerer stævner	82%	2%	1%	15%
Instruktion/træning af medlemmer	71%	1%	17%	10%

Tabellen viser, at de frivillige udgør den primære ressource i opgaveløsninger uanset om opgaven omhandler sociale aktiviteter, vedligeholdelse af materiel, administrative opgaver, udvalg med ansvar for stævneaktiviteter eller instruktion/træning af medlemmer. Der er dog nogle forskelle mellem de respektive variable, hvor især de administrative opgaver i lidt højere grad udføres af lønnede. Det må forklares med henvisning til store sejlklubber, hvor bl.a. medlemsadministrationen og indkrævning af leje til bådplads forudsætter en lønnet medarbejder.

Samlet set understreger tabellen dog de frivilliges betydning for sejlklubberne, der er dybt afhængige af de frivilliges aktiviteter.

Tidligere i denne delrapport var der et tema, som omhandlede forvaltningen og ejerskabet af havnen. I denne sammenhæng blev det tydeligt, at der var positiv sammenhæng mellem en klubs stigende medlemstal og det forhold, at klubben *ikke* selv administrerede sin havn. I nedenstående figur er der spurgt ind til netop denne administration. Kun de ca. 43 pct. at sejlklubberne, der svarede, at de administrerede deres egen havn, har fået dette spørgsmål.

Figur 23: Såfremt klubben selv administrerer sin havn (eller havneområde) – hvordan varetages havneaktiviteterne så?



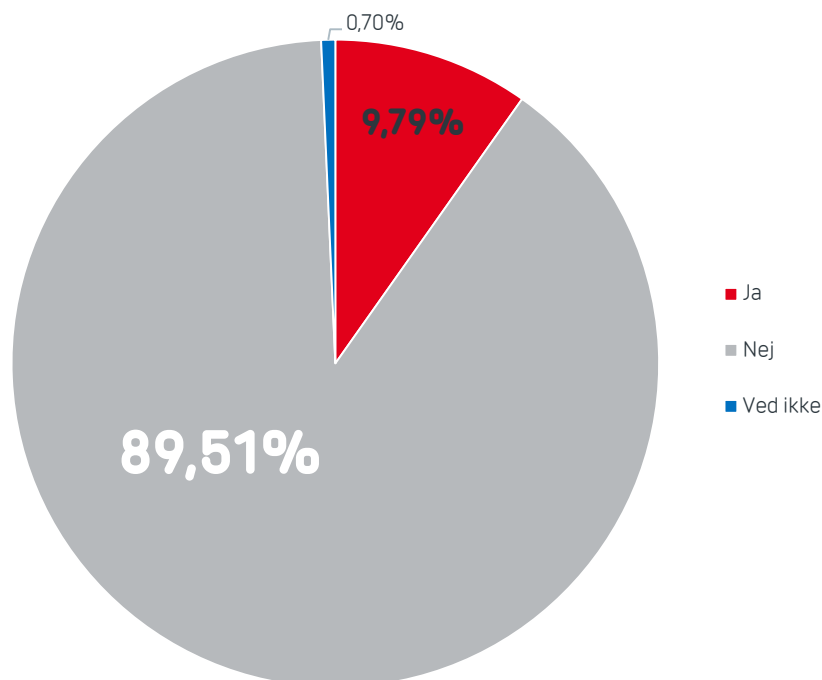
Figuren viser, at klubber, der selv administrerer deres egen havn, primært benytter sig af frivillige til den, efter manges opfattelse, relativt tunge arbejdsopgave det er at administrere en havn eller et havneområde. Over 65 pct. af respondenterne svarer, at opgaven "udelukkende" udføres af frivillige, mens lidt over 30 pct. svarer "både lønnede og frivillige". Kun 1,6 pct. svarer, at det udelukkende er lønnede, der løser opgaven.

Omfanget af frivillige er overraskende stort ift. styregruppens umiddelbare vurdering, men omvendt kan det store flertal medvirke til at forklare den tidligere beviste sammenhæng mellem selvadministreringen af havnen/privat ejerskab af havnen og den større risiko for et nedadgående medlemstal. Tabellens besvarelser tyder i hvert fald på, at der bindes rigtig mange frivillige kræfter fra klubbernes side til at varetage den driftstunge administrationsopgave, hvilket kunne indikere, at der ikke er det store overskud til andre og mere udviklende aktiviteter.

Det er også vigtigt at understrege, at lystbådehavne kan omsætte for rigtig mange penge og havnen er derfor et stort aktiv for klubben. Klubberne opererer oftest med frivillige havnefogeder, der har en vagtplan, som løber en uge af gangen – oftest kaldt havnevagt, havneservice eller havnefoged – hvor den ansvarlige indsamler penge fra de besøgende i havnen.

Noget af det, der står tilbage fra den tidligere omtalte frivillighedsundersøgelsen som et af de mest interessante resultater var, at klubber, der havde en "...bevidst strategi for rekruttering og fastholdelse af frivillige" også havde "...fået flere frivillige ledere inden for de seneste fem år end andre foreninger" og de havde samlet set også "...lettere ved rekrutteringen på alle poster" (Laub 2012:65). I nedenstående figur kan resultatet af det samme spørgsmål ses i relation for sejlkлубbernes vedkommende og lidt længere nede i rapporten kommer målingen på, om det også forholder sig således for sejlkлубber med en skriftlig plan for at tiltrække frivillige.

Figur 24: Har klubben en skriftlig plan for, hvordan man tiltrækker frivillige og gør det attraktivt at være frivillig i klubben?



Blandt de deltagende sejlklubber er det ca. 10 pct. af klubberne, der svarer, at de har en plan for at tiltrække frivillige. Denne andel ligger en smule højere end andelen i 2010, hvor tallet var 8 pct. af klubberne på tværs af foreningerne (Laub 2012:65).

I frivillighedsrapporten (Laub 2012) blev det også fastslået, at Dansk Sejlunion lå i den gode ende af det såkaldte 'frivillighedsindeks', hvilket betyder at den gennemsnitlige sejlklub generelt oplever, at det er lidt lettere end samtlige foreninger/klubber i DIF ift., at skaffe tilstrækkeligt med frivillige til de mest centrale opgaver.

Det blev forklaret med, at sejlsport, er en "...udpræget voksenaktivitet, hvor behovet for voksne frivillige, der skal tage sig af de relativt få børn og unge organiserede medlemmer, er begrænset" (Kirkegaard, Fester, and Gottlieb 2015, 1:55). De børnetunge foreninger og specialforbund forudsætter langt flere frivillige end voksendominerede idrætskulturer og generelt set oplever forbund, der har en stor andel børn og unge, markant større udfordringer mht. at skaffe frivillige.

Den generelt lidt bedre score for sejlklubberne var dog ikke ensbetydende med, at opgaven opleves som let af sejlklubberne, men blot, at de relativt set oplever det lidt lettere end i andre forbund og foreninger i forhold til gennemsnittet blandt samtlige specialforbund og DIF.

Spørgsmålet målrettet træner- og instruktørgerningen er gentaget nedenfor, så den kan sammenlignes med den score, som Dansk Sejlunion opnåede i 2010-dataindsamlingen på instruktørdelen.

Tabel 9 - frivillighedsindeks version 2016

Hvor let eller svært er rekruttering af frivillige til nedenstående opgaver?	Meget let	Let	Hverken let eller svært	Svært	Meget svært	Ved ikke/ikke relevant
Instruktører til en børneafdeling/optimistafdeling op til 15 år	3%	17%	24%	23%	10%	23%
Instruktører til børn og unge over 15 år	2%	15%	20%	20%	11%	31%
Instruktører til klubbens sejlerskole/nybegyndere over 18 år	2%	21%	21%	20%	6%	30%
Instruktører til klubbens voksne konkurrenceudøvere/kapsejlere	3%	13%	15%	11%	8%	50%
Instruktører til klubbens ungdomstalenter/elitetræning	3%	5%	10%	11%	8%	63%
Total	3%	14%	18%	17%	8%	40%

Generelt må man konstatere, at samtlige af ovenstående målinger ligger i den "tunge" ende med en overvægt at respondenter, der svarer i kategorierne "svært" eller "meget svært". Der er i alt 25 pct. at respondenterne, der svarer, at det på disse instruktørposter er enten "svært" eller "meget svært" mens kun 17 pct. svarer, at det er "let" eller meget let.

Dernæst må man konstatere, at der er store andele af respondenterne, der svarer "ved ikke/ikke relevant", hvilket indikerer, at der er rigtig mange af klubberne, som ikke har frivillige instruktører overhovedet. Dette gælder især inden for grupperne "voksne konkurrenceudøvere/kapsejlere" samt "instruktører til klubbens ungdomstalenter". Forklaringen på dette må være, at der består en særlig kultur i og omkring netop disse læringsmiljøer, som enten består af mere professionaliserede former, eller at der er nogle mere uformelle læringsituationer, som ikke forudsætter frivillige instruktører på samme måde som tilfældet er inden for bl.a. nybegyndere/sejlerskolen.

Den mest almindelige frivillige instruktørpost er "instruktører til en børneafdeling op til 15 år". Vi ved både fra delrapport 1 samt fra tidligere i denne rapport, at det ikke er alle sejlkubber, der har et egentligt børnemiljø målrettet børn op til 15 år, så det er bemærkelsesværdigt, at det netop er denne post, der har det laveste antal respondenter, der svarer "ikke relevant".

Nedenfor er værdierne omregnet til et indekstal, der måler på foreningernes oplevelse af hvor let/svært det er at skaffe frivillige instruktører til ovenstående aktiviteter. Skalaen går på en fempunktsskala fra "meget let" (værdien 1) til "meget svært" (værdien 5). Respondenterne, der har svaret i kategorien "meget let" får tildelt værdien "1"; og på den måde får hver svarkategori tildelt en værdi, der går op til kategorien "meget svært", der får værdien 5.

Tabel 10 - instruktørernes frivillighedsindeks

Relativ værdi	Relativ værdi
Instruktører til en børneafdeling/optimistafdeling op til 15 år	3,25
Instruktører til børn og unge over 15 år	3,27
Instruktører til klubbens sejlerskole/nybegyndere over 18 år	3,09
Instruktører til klubbens voksne konkurrenceudøvere/kapsejlere	3,17
Instruktører til klubbens ungdomstalenter/elitetræning	3,43
Gennemsnitsværdi total	3,24

Som det ses, ligger det samlede gennemsnit på frivillighedsindekset for instruktører på den "forkerte" side af middelværdien "3", hvilket indikerer, at der er et flertal af klubber, der har svaret, at de har 'svært' (værdien 4) eller 'meget svært' (værdien 5) ved at skaffe frivillige instruktører til de respektive opgaver.

Men i forhold til den seneste måling foretaget i 2010 på netop dette helt centralt område i sejlkлубberne er der tilsyneladende sket en mindre positiv udvikling. I data fra frivillighedsundersøgelsen landede netop denne score på 3,46 (Kirkegaard, Fester, and Gottlieb 2015, 1), mens den nye samlede score i ovenstående måling lander på 3,24. Der er derfor sket en mindre forskydning til den "positive side", som indikerer en ændring i klubbernes oplevelse af hvor svært det er at skaffe frivillige instruktører i sejlkлубberne.

Antallet af respondenter i de to undersøgelser er næsten lige stort, og forklaringen på den positive forskydning kan ikke umiddelbart findes i metoderne bag de to målinger. På den anden side er forskellen stadigvæk relativt lille og begge målinger ligger på den forkerte side af middelværdien 3, så den positive udvikling bør bestemt ikke overfortolkes. Klubberne har og vil fortsat have mange udfordring med at skaffe tilstrækkeligt med frivillige instruktører, og det forudsætter en vedblivende indsats fra klubbernes side ift. at rekruttere de rette personer til de vigtige instruktørposter.

Spørgsmålet er også, om de mange frivillige instruktører leverer kvalitet. Man kan nemlig godt have den fordom, at frivillige ikke er helt så kvalificerede som de lønnede og delvist professionelle, og at det er svært at stille de samme krav til de frivillige instruktører, som ikke får løn for deres instruktørindsats. Det er et interessant spørgsmål, som handler om respondenternes vurdering af den kvalitet i instruktionen som hhv. frivillige og lønnede instruktører leverer – og som er undersøgt nærmere i nedenstående tabel. Det blev i selve spørgsmålsformuleringen understreget, at "velkvalificerede" instruktører betød "... *trænere/instruktører, der både er engagerede og samtidig er sejlerfaglige og pædagogiske i deres instruktion*".

Tabel 11 – velkvalificerede trænere?

Er klubbens trænere og instruktører, efter din mening, velkvalificerede?	Ja, alle vores instruktører er velkvalificerede	Ja, flertallet af instruktørerne er velkvalificerede	Nej, flertallet af instruktørerne er ikke velkvalificerede	Ved ikke/ikke relevant
Frivillige/ulønnede	28%	51%	2%	19%
Lønnede	13%	7%	0%	80%
Total	20%	29%	1%	50%

Samlet set kan det konstateres, at der er et udbredt tilfredshed med instruktørerne uanset om de er frivillige eller lønnede. Der er således næsten ingen respondenter, der mener, at flertallet af instruktørerne "*ikke er velkvalificerede*". Den store andel inden for især de lønnede instruktører, der svarer "ved ikke/ikke relevant", indikerer, at der er rigtig mange klubber, der ikke har lønnede instruktører. Der er således kun 18 respondenter i undersøgelsen, der har tilkendegivet, at de har lønnede instruktører, så det er langt fra et velkendt og udbredt fænomen i de danske sejlkлубber, at lønne instruktørerne.

Denne andel på kun 18 pct. ligger desuden langt under det landsgennemsnit, som den seneste frivillighedsundersøgelse fra 2010 kom frem til, hvor der på tværs af alle klubber var ca. 30 pct., der benyttede sig af lønnede ansatte. Derved bliver karakteristikken af sejlerkulturen som en udprægede frivillighedskultur bekræftet igen.

Det er først og fremmest tradition for at lønne instruktører, der er tilknyttet en ungdomsafdeling. Kravene til instruktørerne er typisk, at de skal være imødekommende og også kunne begå sig over for børnesejlere med en vis autoritet og en fornemmelse for pædagogiske principper. Der er ikke en officielt kvalitetssikring af ungdomstræneren i de danske sejlklubber, men mange klubber ser det som en fordel eller har forventninger til, at instruktøren har gennemført DS' instruktør og trænerkurser, hvor der er fokus på pædagogik og viden om hvordan man skaber en god og tryk ramme for at lære at sejle. Relevante dele af ATK-materialet gennemgås og bearbejdes konkret på disse kurser.

Når respondenterne, der har svaret "ved ikke/ikke relevant", fjernes fra ovenstående tabel, kan den relative tilfredshed indenfor de tre tilbageværende svarkategorier sammenlignes. Derved får man mulighed for at se nærmere på, om respondenterne er relativt mest tilfredse med de frivillige eller lønnede instruktører.

Resultatet fremgår af nedenstående tabel.

Tabel 12 - tilfredshed med frivillige og lønnede instruktører

Er klubbens trænere og instruktører, efter din mening, velkvalificerede?	Lønnede	Frivillige
Ja, alle vores instruktører er velkvalificerede	64,3%	34,5%
Ja, flertallet af instruktørerne er velkvalificerede	35,7%	62,9%
Nej, flertallet af instruktørerne er ikke velkvalificerede	0,0%	2,6%

Tabellen taler sit tydelige sprog, for selvom der var udbredt tilfredshed med både de frivillige og lønnede instruktører, så er tilfredshedsmålingen mellem de to mest centrale svarkategorier med stort set omvendte forhold. Når der fokuseres på hvor den største tilfredshed med instruktørarbejdet eksisterer, så er det de relativt få klubber, repræsenteret ved 18 respondenter i undersøgelsen, der har svaret, at de har lønnede instruktører, der kommer flottest ud. Der er således markant flere af klubberne med lønnede instruktører, der er tilfredse med alle instruktørerne. De lønnede vurderes derfor i generelt højere grad til at være velkvalificerede end de frivillige.

Spørgsmålet er hvorfor det forholder sig således? Samtalerne i styregruppen for dette projekt peger på en række forhold, som kan kvalificere og nuancere svaret. For det første er lønniveauet typisk af en sådan størrelse, at de godt kan konkurrere med et tilsvarende ungdomsjob, hvorfor det bliver attraktivt for mange unge sejlere at søge. Dernæst peges der på, at det alt andet lige er nemmere for klubberne at stille nogle formelle krav og forventninger til instruktørens indsats, når han/hun er lønnet.

Det handler blandt andet om, at klubber med lønnede instruktører rapporterer, at det er nemmere at lave faste aftaler om mødetidspunkter. Når klubberne har besluttet sig for at have børnesejlads med joller, så er det også vigtigt, at de aftaler, der laves om mødetid og sted, overholdes af instruktørerne. Her giver en lønnet instruktør en fordel ift. de frivillige, som klubberne ikke rigtig har nogen sanktionsmuligheder overfor. Klubber der har lønnede instruktører, giver også indtryk af, at de lønnede unge instruktører tager deres rolle og ansvar meget seriøst, at de i høj grad agerer som en professionel og bl.a. møder op i god tid, er populær blandt børnene, er pligtopfyldende og engageret, leverer mere end aftalt og forventet, samt selv forbliver i klubben som aktivt medlem i længere tid end jævnaldrende medlemmer.

I nedenstående tabel blev der spurgt ind til om klubberne, efter deres egen vurdering, havde fået flere eller færre instruktører. Der blev igen spurgt ind til hhv. frivillige og lønnede instruktører.

Tabel 13 – flere eller færre instruktører

Har klubben fået flere eller færre instruktører inden for de seneste fem år?	Færre	Uændret antal	Flere	Ved ikke/ikke relevant
Frivillige/ulønnede	13%	34%	36%	17%
Lønnede	3%	10%	10%	76%
Total	8%	22%	23%	46%

Tabellen viser, at der for de frivilliges instruktørers vedkommende har været tale om en udvikling, der har resulteret i flere instruktører end tidligere for 36 pct. af klubbernes vedkommende. Denne andel er større end både andelen, der svarer "uændret antal" og "færre" instruktører.

For de lønnede instruktørers vedkommende er der i lighed med ovenstående tabel et stort flertal, der svarer, at spørgsmålet "ikke er relevant", fordi de ikke har lønnede instruktører. Blandt de klubber, der svarer, at de har lønnede instruktører, er der 10 pct., der svarer, at de har fået flere og en tilsvarende andel, der svarer, at antallet af lønnede er uændret. Der er kun 3 pct. af klubberne, der svarer, at de har fået færre lønnede instruktører.

Hvis man krydser de to spørgsmål, der omhandler hhv. spørgsmålet om hvorvidt klubben har fået flere eller færre instruktører inden for de seneste fem år og spørgsmålet om klubben har en skriftlig plan for, hvordan man tiltrækker frivillige (se ovenstående figur 24 – cirkeldiagrammet), får man nogle interessante informationer.

Ingen af de klubber, der svarede ja til, at de har en skriftlig plan for, hvordan klubben tiltrækker frivillige og gør det attraktivt at være frivillig i klubben, har oplevet, at der er kommet færre instruktører til inden for de seneste fem år. Derimod er der 42,3 pct. af disse klubber med en skriftlig plan, der tilkendegiver, at de har oplevet en vækst i antallet af instruktører.

Den tilsvarende andel for det store flertal af klubberne *uden* en frivillighedsstrategi eller en skriftlig plan for, hvordan man tiltrækker frivillige, og gør det attraktivt at være frivillig i klubben, er noget mindre positive. Her er der 14 pct. af klubberne, der har oplevet, at de har fået færre instruktører i de seneste fem år. Andelen af disse klubber, der ikke har en skriftlig plan for tiltrækning af frivillige, men som trods dette har oplevet en vækst i antallet af frivillige instruktører, er også noget mindre end blandt de klubber, der har en skriftlig plan. Hvor andel for klubber med den skriftlige plan var 42,3 pct. er den kun 35,4 pct. for klubberne uden en skriftlig plan.

Selvom disse forskelle ikke helt er så stærke, at de er statistisk signifikante, så er det alligevel nogle interessante sammenhænge, der tyder på, at de godt kan betale sig for klubbernes bestyrelser at afsætte tid til at gøre sig nogle grundig overvejelser over, hvorledes klubben kan appellere til og henvende sig til frivillige i højere grad. Den tidligere omtalte frivillighedsstrategi vil, for langt de fleste klubbers vedkommende, være en god øvelse at få talt igennem; og der er god mening i, at klubber, der er afhængige af frivillige instruktører, tænker mere struktureret og mindre tilfældigt i hvorledes klubbens generelle aktivitetsniveau kan opretholdes via en frivillighedsstrategi, der kan systematisere rekrutteringen og langtidspanlægningen ift. de frivillige.

Spørgsmålet der går på om klubben har fået flere eller færre instruktører inden for de seneste fem år, kan sammenlignes med data fra 2010 fra frivillighedsundersøgelsen, hvor der er et tilsvarende spørgsmål.

I nedenstående tabel er samtlige respondenter, der svarede "ved ikke/ikke relevant" sorteret ud, således at det udelukkende er de tre værdiladede svarkategorier, der er tilbage. Samtidig er data fra 2010-undersøgelsen indsat, da det derved bliver muligt at analysere på de forskelle, der er mellem de to målinger.

Tabel 14 - flere eller færre instruktører, 2016 og 2010

Har klubben fået flere eller færre instruktører i de seneste fem år?	Frivillige/ulønnede 2016	Frivillige/ulønnede 2010	Lønnede 2016	Lønnede 2010
Færre	16,0%	11,5%	14,3%	1,8%
Uændret antal	41,2%	57,4%	42,9%	82,1%
Flere	42,9%	31,1%	42,9%	16,1%

Tabellen afslører, at der er sket en interessant udvikling både inden for de frivillige og lønnede siden 2010-undersøgelsen blev gennemført.

For det frivilliges vedkommende er der tale om, at andelen, der svarer "uændret antal" er svundet betragteligt ind fra over 57 pct. i 2010 til i 2016 kun at udgøre kun godt 41 pct. Det har resulteret i, at der er flere, som har svaret, at der er kommet flere frivillige instruktører til. Den andel er steget med over 10 pct. point siden 2010. Der er dog også kommet lidt flere, der svarer, at der er kommet færre frivillige instruktører i 2016 end i 2010. Det betyder med andre ord, at spredningen mellem klubberne er markant større i 2015-undersøgelsen end i 2010, hvilket kan indikere, at sejlkлубberne udvikler sig i vidt forskellige retninger også på instruktørsiden.

For de lønnede instruktørers vedkommende er der tale om en mindst lige så interessant udvikling. Her er det også den tidligere meget store andel, der svarede "uændret antal", der i 2015-undersøgelsen er svundet drastisk ind. I 2010 udgjorde denne andel over 82 pct. af klubberne, mens den i 2015 er blevet næsten halveret til 43 pct.

Det skyldes, at en større andel har svaret, at de har fået flere lønnede instruktører. Der er således en tendens til, at klubberne lønner instruktørerne i lidt højere grad end tidligere, men det skal dog understreges, at 2015-data kun er fordelt på 35 respondenter, så der er stadig tale om en afgrænset tendens, der sandsynligvis primært afgrænser sig til børne- og ungesejlads-instruktører.

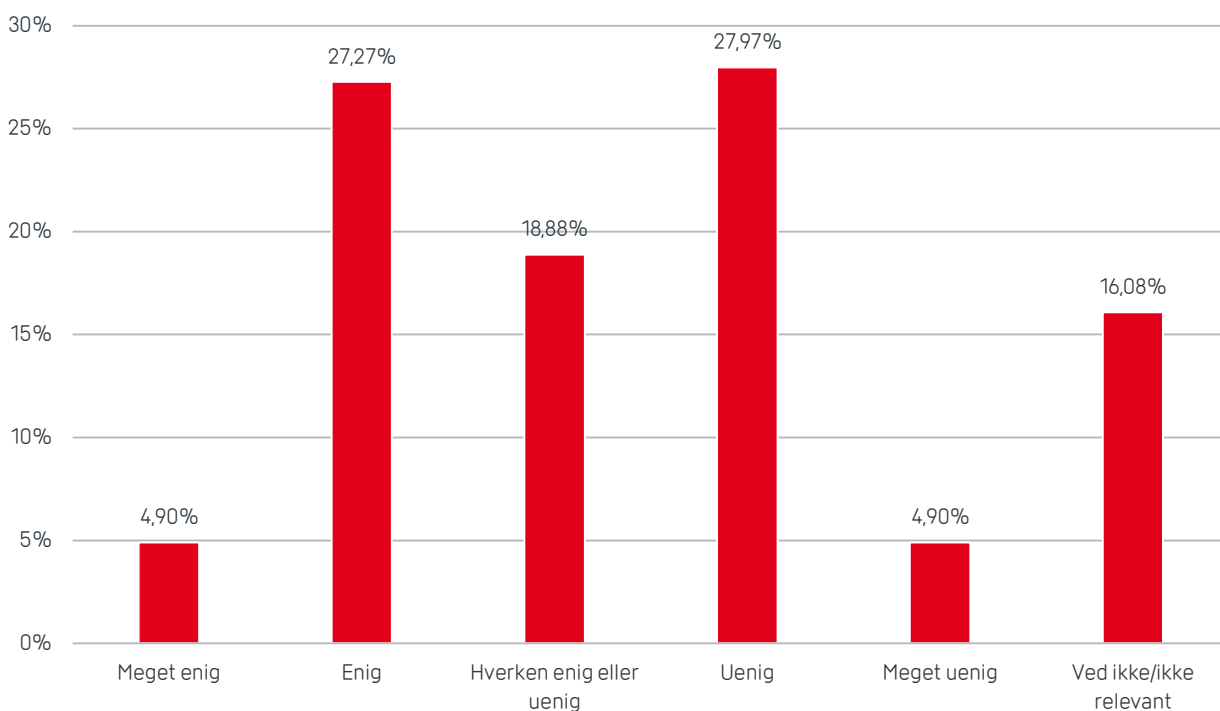
Også andelen af klubber, der svarer "færre" lønnede er steget markant fra kun 1,8 pct. i 2010 til i 2015 at udgøre over 14 pct. Der er derfor, på lige fod med de frivillige instruktører, også blandt de lønnede instruktører tale om en større spredning blandt klubberne, som tilsyneladende også udvikler sig i vidt forskellige retninger.

Samlet set må det konkluderes, at ovenstående tabeller med forskellige vurderinger af antallet af instruktører sammenlagt peger på en relativt stabil situation med langt flere positive udviklingstendenser end negative. Det betyder, at der i de danske sejlkлубber for hovedpartens vedkommende er tale om positive udviklingstendenser. Klubbernes generelle udvikling på instruktørsiden synes også umiddelbart at være mere positiv ift. den generelle medlemsudvikling.

Et af de tilbagevendende temaer når emnet er frivillige er især spørgsmålet om hvorledes de frivillige instruktører og trænere får belønning for deres indsats. Når de ikke lønnes eller tilgodeses via kontant betaling, er det ofte nogle mere bløde sider, som udgør det for en slags "betaling". Traditionelt har foreningsidrætten derfor opbygget en tradition for at rose, hylde og anerkende de frivillige for deres indsats; og historien rummer også eksempler på kampagner, der skulle gøre det mere naturligt for det almindelige foreningsaktive medlem af sige tak til den frivillige træner.

I nedenstående figur har respondenterne svaret på om de, efter deres egen vurdering, er gode nok til at anerkende, rose og takke trænere og instruktørerne for deres indsats. Selve spørgsmålsteksten er formuleret som et negativt udsagn, således at respondenterne skulle forholde sig til udsagnet om, at klubben generelt *ikke* er god nok til at anerkende.

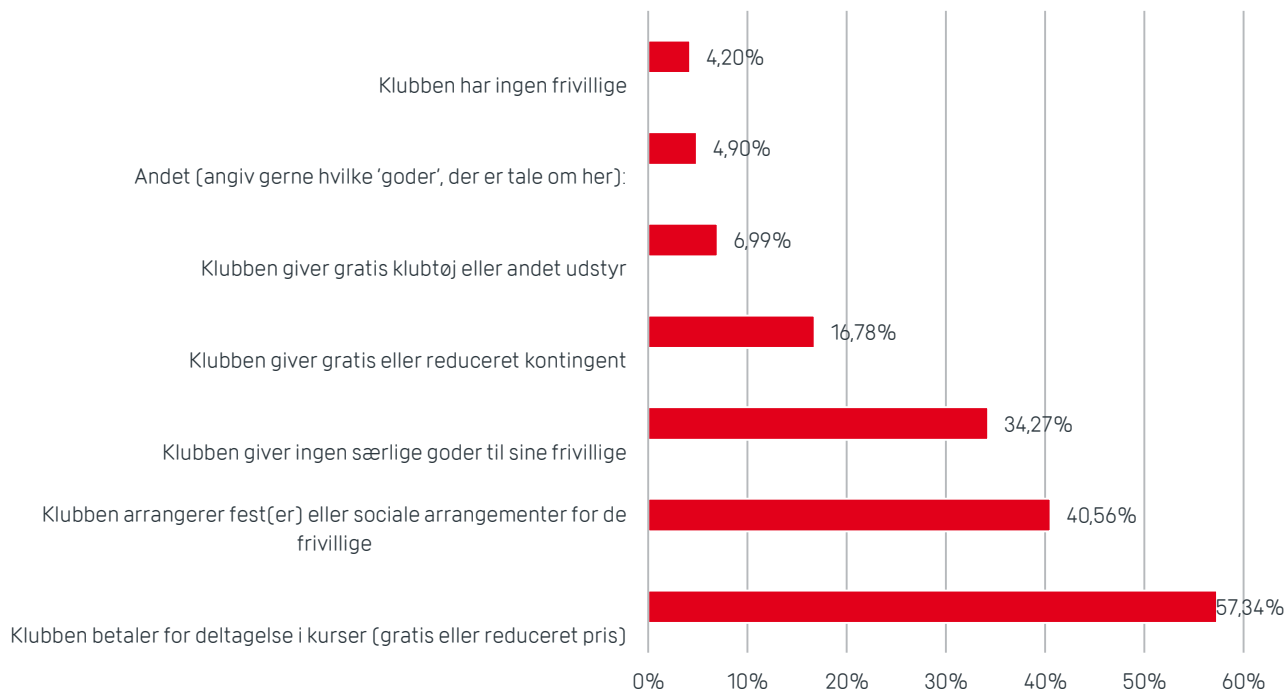
Figur 25: Hvor enig eller uenig er du i dette udsagn?: Klubben er generelt IKKE god nok til at anerkende, rose og takke trænere og instruktører for deres indsats.



Det generelle billede er, at klubberne er delt i to stort set identiske halvdele.

Der er lige så mange, der mener, at de er gode til at anerkende instruktørerne som der er ift. det modsatte synspunkt. Umiddelbart kunne det tyde på, at der også inden for sejlerkulturen er plads til en forbedring ift. en anerkendelsesindsats, hvor man også i sejlklubberne iværksætter tiltag målrettet de frivillige. Arrangementer som "årets frivillige ildsjæl" eller andre sociale aktiviteter, hvor de frivillige takkes for deres indsats, er dog allerede særdeles udbredte i de danske sejlklubber. I nedenstående figur er der netop spurgt ind til hvilke goder klubberne giver deres frivillige som "modydelse" og tak for deres indsats.

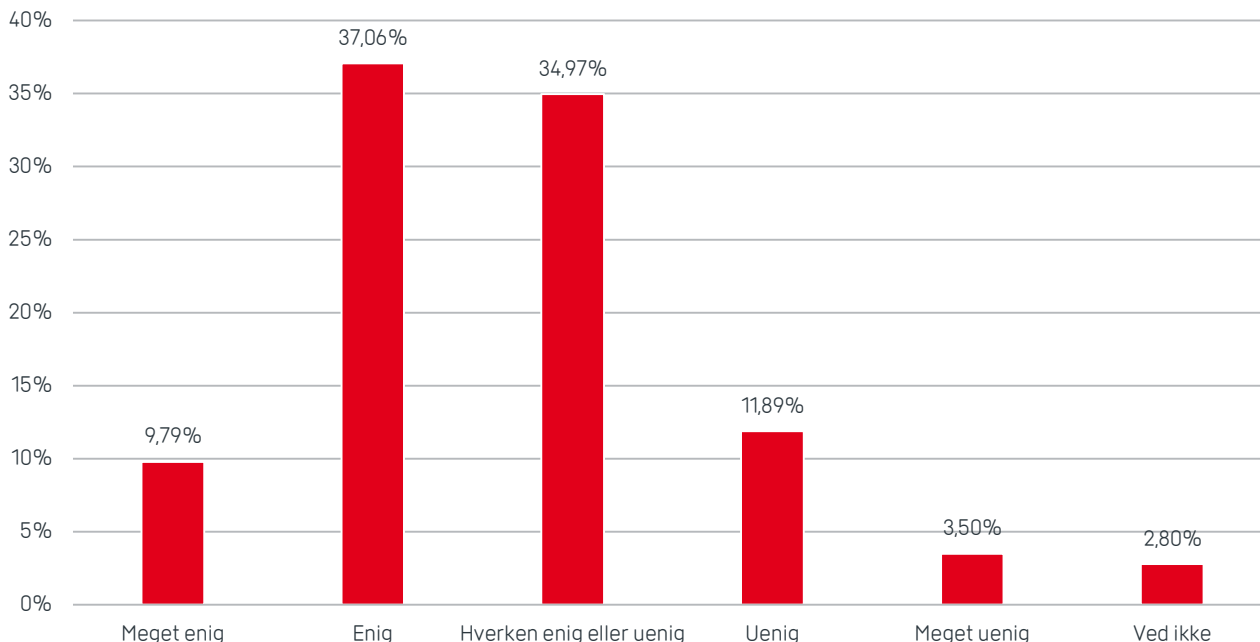
Figur 26: Hvilke goder giver klubben til sine frivillige for at påskønne deres indsats og gøre det frivillige arbejde mere attraktivt?



Den klart mest udbredte praksis i klubberne er at betale for hele eller dele af de frivilliges deltagelse i kursusaktiviteter. Det gør langt over halvdelen af klubberne. Den næstmest udbredte praksis er at arrangere en fest eller et socialt arrangement for de frivillige, hvor de takkes for deres indsats. Det er praksis i over 40 pct. af klubberne, mens kun få klubber giver enten et reduceret kontingent eller noget gratis tøj/udstyr til de frivillige. Der er imidlertid også over en tredjedel af klubberne, der svarer, at de ikke giver nogen særlige goder til de frivillige, hvilket også er en anseelig andel. De få klubber, svarende til lidt over 4 pct., der svarer, at de ikke har nogen frivillige må have læst spørgsmålet som udtryk for et instruktør-relateret spørgsmål, selvom spørgsmålet ikke specifikt går på dem men på alle frivillige. Respondenten har tilsyneladende overset, at de selv er frivillige bestyrelsesmedlemmer.

Det afsluttende spørgsmål i temaet, som har handlet om status på sejlerklubbernes frivillige samt deres arbejde og anerkendelse af den frivillige indsats, handler om klubbernes oplevelse af deres behov for at få hjælp til at tiltrække nye frivillige. Det er, som tidligere skrevet, helt afgørende for den danske foreningsbaserede sejlerkulturs overlevelse, at der er tilstrækkeligt med frivillige, da det uden tvivl er den vigtigste ressource, som klubberne råder over ift. at iværksætte og understøtte aktiviteter og få iværksat praktisk arbejde.

Figur 27: Hvor enig eller uenig er du med følgende udsagn: Vi har som klub brug for hjælp til at tiltrække nye frivillige.



Figuren viser, at der er en meget stor andel af klubberne, der svarer "meget enig" eller "enig" ift. udsagnet om at have brug for hjælp til at tiltrække nye frivillige. De to udsagn repræsenterer næsten halvdelen af klubberne tilsammen, hvilket betyder, at der umiddelbart er stor efterspørgsel på rådgivningsbistand, hvor DS kan gøre en forskel, hvis de har designet nogle metoder og tilgange ift. at etablere rekrutteringsstrategier målrettet frivillige.

Det er ikke længere nok at annoncere efter frivillige i klubbladet og mange at de traditionelle metoder, hvor man henvender sig til mange på én gang, synes ikke længere at være vejen frem. På hjemmesiden www.frivillighedstjek.dk har DIF designet nogle relativt let tilgængelige spørgsmål, som kan give bestyrelsesmedlemmer en god anledning til at diskutere behovet for at reformulere klubbens frivillighedsindsats.

Uanset hvad, så kommer man ikke uden om, at sejlads til alle tider har været repræsenteret ved en meget stærk og praktisk funderet frivillighedskultur; en tradition, som vil præge fremtidens muligheder lige så langt øjet rækker. Frivilligheden er også på den måde et grundvilkår, som alle i og omkring den foreningsbaserede sejlads bør tage bestik af.

Det betyder, at tiltag, strategier og politikker er lang tid undervejs. Både ift. at få disse tiltag arbejdet, kommunikeret ud og implementeret. Det omfattende frivillige arbejde udføres i mindre bidder af gangen. Derfor tager det også ofte urimeligt lang tid at diskutere sig frem til en enighed om hvorledes en eventuel frivillighedsstrategi skal se ud; og arbejdet med at gøre klubben bedre til at rekruttere frivillige ligger ofte på få personers skuldre, hvilket samtidig betyder, at arbejdet typisk ikke forankres tilstrækkeligt men derimod gøres meget skrøbeligt over for udefrakommende tilfældigheder.

Idealerne om det frivillige arbejde står derfor stærkt i de fleste sejlkubber. Langt hovedparten af klubbernes arbejdsstyrke er frivillig, som udgør den helt afgørende og vigtigste ressource for sejlkubberne. Medlemmernes frivillige engagement er således helt afgørende for sejlkubbernes fortsatte eksistens.

9. TEMA 6: KLUBBERNES SOCIALE LIV OG MØDEAKTIVITETER

I dette tema behandles sejlklubbernes sociale og mere formelle politiske liv. Det handler om respondenternes vurderinger af medlemmernes engagement og antallet af medlemmer, der deltager i klubbens mere formelle møder.

De danske idrætsforeninger er formelt set opbygget efter en repræsentativ demokratisk model, hvor generalforsamling er den øverste myndighed. Ideelt set er en forening derfor ledet af en medlemsvalgt bestyrelse, der principielt skal varetage medlemmernes interesser mellem de årlige generalforsamlinger.

Foreningerne er på den måde et udtryk for et medlemsbåret demokrati, hvor medlemmerne kan stille op og søge formel indflydelse på foreningens formelle rammer. Den sociale omgangsform og demokratiske ledelse er ofte spundet ind i primært positive fortællinger om, at der i det frivillige foreningsliv produceres social kapital, der i sidste ende handler om, at de interessebårne fællesskaber resulterer i og producerer nogle positive kvaliteter og værdier, som både kommer medlemmerne samt samfundet til gode (Østerlund 2013).

Argumenterne lyder, at når medlemmerne omgås hinanden i de frivillige, foreningsbårne, sociale netværk, så præges medlemmerne samtidig af de horisontale, ligeværdige sociale relationer, som over tid kan udvikle tillid mellem mennesker og fremme kollektiv handlen. Foreningerne omtales derfor ofte som en social mødeplads, hvor medlemmerne gennem konkrete erfaringer lærer, at andre er til at stole på.

Idrætsforeningers særlige kvaliteter er baseret på, argumenteres der for, at de er aktivitetsorienterede, og at de i sammenligning med mange andre foreninger er upolitiske, og derved ofte mindre præget af formel magt og hierarki. Derved indeholder foreningerne en mere direkte og ligeværdig interaktion mellem medlemmerne, som også skaber bedre muligheder for at etablere fællesskaber på tværs af traditionelle sociale skel i samfundet (Putnam 2001). Social kapital forudsætter dog, at idrætten dyrkes i et fællesskab, hvorfor idræt, der udøves alene og for sig selv, ikke resulterer i samme grad af social kapital.

Foreningsdeltagelse tilskrives også et større frivilligt og civilt engagement, som i sidste ende giver samfundet en række fordele. Et velfungerende civilsamfund *kan* således fremme uformelle løsninger af nogle kollektive, samfundsrelaterede udfordringer, og graden af tillid mellem mennesker, som ikke kender hinanden, har også stor indflydelse på, om man tror på hinandens gode intentioner.

Foreningsidrættens sociale ramme om idrætsaktiviteter *kan* således, bl.a. gennem foreningens sociale liv, det frivillige arbejde, den demokratiske styreform samt en fælles idrætsaktivitet, resultere i nogle kvaliteter, som både markedets virksomheder og velfærdsstaten har meget svært ved at reproducere.

I nedenstående tabel er der spurgt ind til hvilke sociale arrangementer, som sejlklubberne står for som en del af deres almindelige foreningsdrift i det seneste år. Der er fokus på om klubberne har arrangeret sociale arrangementer såsom fester, fællesspisning og lign. for medlemmerne, eller på i hvor stor udstrækning klubberne har arrangeret andre kultur- og fritidsaktiviteter, hvor der er foredrag, fælles udflugter osv.

Der spørges også ind til om klubberne har arrangeret større nationale stævner, kapsejladser og mesterskaber, sommeraktiviteter, sommercamps eller andre ikke-idrætslige arrangementer, såsom koncerter, bankospil, loppemarkeder, deltagelse i havnefester- eller byfester og lign.

Tabel 15 - klubbens aktiviteter

Hvilke af nedenstående aktiviteter har klubben stået i spidsen for/været hovedarrangør for i det seneste år?	Ja	Nej, men har tidligere haft aktiviteten	Nej, har aldrig haft aktiviteten	Ved ikke
(1) Sociale arrangementer for klubbens medlemmer (eksempelvis fester, fællesspisning og lign.)	91%	6%	3%	0%
(2) Andre kultur- og fritidsaktiviteter (eksempelvis foredrag, udflugter og lign.)	80%	13%	8%	0%
(3) Større nationale stævner, kapsejladser og mesterskaber	36%	20%	43%	1%
(4) Sommeraktiviteter/Sommercamp	33%	20%	44%	3%
(5) Ikke idrætslige arrangementer, som klubben selv arrangerer med henblik på at samle penge ind til klubben (eksempelvis koncerter, bankospil, loppemarkeder, deltagelse i havnefester- eller byfester, og lign.)	29%	16%	49%	6%
Total	54%	15%	30%	2%

Tabellen viser, at langt de fleste klubber har et eller flere sociale arrangementer – eksempelvis fester, fællesspisninger og lignende. Kun ni procent af klubberne har pt. ikke fester, fællesspisninger eller lignende for deres medlemmer. Der er også rigtig mange sejlkubber, der arrangerer nye kultur- og fritidsaktiviteter for deres medlemmer. Fokus i disse er sandsynligvis stadig på sejlrelaterede emner. Over 80 pct. af klubberne svarer, at de pt. har andre kultur- og fritidsaktiviteter for deres medlemmer.

Sejlkubberne ligger herved over landsgennemsnittet fra en tilsvarende undersøgelse, der i 2010 stillede samme spørgsmål til samtlige idrætsforeninger organiseret under DIF's specialforbund. Dengang var der 86 pct. af klubberne, der svarede ja til spørgsmålet om sociale arrangementer, mens kun 50 pct. af klubberne svarede ja til, at de arrangerede andre kultur- og fritidsaktiviteter (Laub 2012:29). Sejlkubberne er således umiddelbart mere flittige til at arrangere sociale festlige arrangementer samt andre kultur- og fritidsaktiviteter end den gennemsnitlige idrætsforening er.

Der er til gengæld ikke mange sejlkubber, der arrangerer større stævner, kapsejladser eller mesterskaber. Kun 36 pct. af klubberne svarer ja til, at det er noget de gør pt. Noget tyder på, at disse aktiviteter er koncentreret på relativt få klubber, da der er hele 20 pct. af klubberne, der svarer, at de tidligere har haft disse aktiviteter, men ikke har det i dag. I sammenligning med den tidligere undersøgelse fra 2010 ligger sejlkubberne på dette område under landsgennemsnittet. I 2010 var der hele 45 pct. af samtlige foreninger i specialforbund organiseret i DIF, der svarede ja til, at de arrangerede større nationale sportsarrangementer, mesterskaber og lignende (Laub 2012:29). Der er derfor noget, der tyder på, at sejlkubberne ikke er helt så aktive og spørgsmålet er, om de store nationale stævner er blevet så krævende at afholde og arrangere, at de i sig selv har afskåret eller afholdt en række klubber fra at kunne ansøge om arrangementet?

Det er lidt det samme billede, der går igen mht. sommerferieaktiviteter/sommercamps. 33 pct. af klubberne svarer, at de har denne aktivitet i dag, mens 20 pct. svarer, at de tidligere har haft aktiviteter i sommerferien.

Afslutningsvis er der ca. en tredjedel der svarer, at de pt. arrangerer ikke-idrætslige arrangementer og begivenheder – eksempelvis koncerter, bankospil, loppemarkeder, deltagelse i havnefester- eller byfester for deres

medlemmer. Også på dette punkt ligger sejlkлубberne noget under landsgennemsnittet fra 2010, hvor hele 44 pct. af idrætsforeningerne svarede ja (Laub 2012:29).

Samlet set tyder respondenternes svarafgivelser på, at sejlkлубberne på en række områder ligger under landsgennemsnittet mht. at arrangere større stævner, tage aktivt del i sommerferieaktiviteter samt arrangere ikke-idrætslige tiltag. Om det vurderes til at være et problem, er ikke til at udtale sig om, men det indikerer, at der er nogle sociale relationer medlemmerne imellem, som ikke er helt så stærke som tilfældet er i andre idrætskulturer, især når det kommer til ikke idrætsrelaterede aktiviteter.

I nedenstående tabel er respondenterne spurgt ind til hvor store en andel af medlemmerne, der deltager i diverse officielle møder og arrangementer.

Tabel 16 - medlemmernes deltagelse i generalforsamlingen og andre møder

Hvor stor en procentdel af klubbens medlemmer vil du skønne...	Ingen	Mellem 1 og 10 pct.	Mellem 11 og 25 pct.	Mellem 26-50 pct.	Mellem 51-75 pct.	Mere end 75 pct.	Ved ikke	Ikke relevant
Deltager i andre informations- og medlemsmøder end generalforsamlingen	1%	24%	36%	22%	6%	0%	1%	10%
Kun deltager meget lidt eller slet ikke i klubbens fællesaktiviteter (generalforsamling, medlemsmøder, sociale arrangementer og lign.)	0%	17%	22%	24%	20%	11%	2%	3%
Deltager i klubbens generalforsamling	0%	15%	41%	31%	10%	3%	0%	0%
Deltager i klubbens sociale arrangementer	1%	8%	36%	34%	15%	2%	1%	2%

Svarfordelingen i tabellen giver et generelt indtryk af, at der er rimeligt stor opbakning til de forskellige mødeaktiviteter fra medlemmernes side, uden at denne dog er imponerende. Respondenterne oplever primært, at medlemmerne især bakker op om klubbens sociale arrangementer, mens medlemmernes deltagelse er mindre på både generalforsamlingen og i andre informations- og medlemsmøder.

Ift. udsagnet om, at medlemmerne kun deltager "meget lidt eller slet ikke" ses det, at der er endog meget store forskelle på klubbernes besvarelser. 17 pct. af klubberne oplever, at kun relativt få andele af medlemmerne aldrig eller næsten aldrig deltager i klubbens generalforsamling, medlemsmøde og sociale arrangementer. På samme tid svarer 11 pct. af respondenterne, at hele 75 pct. af medlemmerne deltager meget lidt i de samme arrangementer.

Den store spredning afspejler en meget stor forskel på klubbernes evne til at engagere deres medlemmer; og også her vil der med stor sandsynlighed være en sammenhæng mellem medlemmernes oplevelse af klubben i relation til om deres medlemskab er påkrævet og obligatorisk for at have en båd liggende i en havn – eller ej. Hvis der er tale om obligatorisk medlemskab, kan man forestille sig, at medlemmernes engagement er mindre end i de lystbådehavne og sejlkлубber, hvor medlemmerne aktivt selv melder sig ind, for at blive en del af sejlkлубben.

I relation til anden relevant forskning på dette område viser en medlemsundersøgelse fra 2013, at det er ca. 20 pct. af medlemmerne i danske idrætsforeninger, der selv svarer, at de deltager i formelle, beslutningsdygtige generalforsamlinger eller på andre formelle møder, hvor der skal træffes beslutninger. 58 pct. af medlemmerne svarer, at de aldrig deltager i denne slags formelle beslutningsprocesser (Østerlund 2013).

I den tidligere omtalte frivillighedsundersøgelse fra 2010 er der også en række tilsvarende målinger på foreningslederes vurderinger af medlemmernes engagement i sociale arrangementer, generalforsamling og i andre medlemsmøder. Svarfordelingen i denne undersøgelse viser, i lighed med sejlkлубbernes, at medlemmerne først og fremmest deltager i sociale arrangementer, mens medlemmernes interesse daler drastisk, når det kommer til at deltage i både generalforsamlinger og andre formelle medlemsmøder. Sejlkлубbernes svarfordeling ligner til forveksling billedet i idrætsforeningerne i Danmark (Laub 2012:52).

Sammenholdt med de kvaliteter og værdier, som der indledningsvist blev knyttet til foreningslivet synes ovenstående svarfordeling at efterlade et noget andet og mere nuanceret indtryk af medlemmernes uformelle omgang med hinanden.

Der er for det første store forskelle på hvilke sejlkлубber man taler om, og dernæst synes medlemmernes engagement i klubbens liv ikke at være så stort, at det uden videre både resulterer i uformelle sociale relationer, i gensidig generaliseret tillid og i social kapital, der både kommer medlemmerne, klubben og samfundet til gode.

Svarfordelingerne viser snarere, at der er tale om en mindre skare af medlemmer, der har et tæt forhold til hinanden, og at der er udvalgte klubber, som klarer sig markant bedre end andre i disse målinger, hvormed man ikke blot kan tage de positive værdier og kvaliteter for givet for samtlige sejlkлубber.

10. TEMA 7: KLUBBERNES TILSTAND OG SYNET PÅ FREMTIDEN

I dette syvende tema ser vi nærmere på respondenternes egen vurdering af hvorledes de oplever, at deres sejlkлуб har det. Vi ved fra de forrige temaer, at flertallet af respondenterne, som primært består af formænd, oplever, at sejlkлубberne samlet set har store udfordringer i et generelt medlemsperspektiv.

Men hvordan set det ud, når man spørger ind til klubbens vurdering af deres egen rolle og den måde, de selv forvalter klubben på. Er respondenterne i stand til at se sig selv i øjnene og påtage sig et ansvar for klubbens egen situation?

De kommende spørgsmål omhandler forhold, der vedrører sejlkлубbens vurdering af medlemmernes forhold til klubben på en række interne forhold. Emnerne går primært på en række udsagn, som respondenterne er blevet bedt om at forholde sig til. Temaerne omhandler forholdet til andre idrætsudbydere, synet på fremtiden og de økonomiske forhold i klubben, som er en vigtig forudsætning for at holde sammen på og opretholde sejlkлубbernes aktivitetsniveau.

I den første tabel i temaet bliver der spurgt ind til klubbens forhold til andre idrætsudbydere, samt til klubbens egen vurdering af hvor god klubbens selv oplever, at den er til at agere og udvikle sig.

Tabel 17 - klubbens vurdering af sin egen situation

Hvor enig eller uenig er du med følgende udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant
Klubben klarer det generelt godt	15%	62%	16%	4%	3%	0%
Klubben har svært ved at konkurrere med andre idræts- og fritidstilbud	6%	27%	29%	24%	5%	9%
Klubben befinder sig i en medlemskrise	5%	12%	30%	38%	15%	0%
Klubben taber gradvist terræn i forhold til andre idræts- og fritidstilbud	5%	24%	33%	22%	7%	9%
Klubbens muligheder for at rekruttere nye medlemmer er generelt begrænsede	3%	34%	23%	35%	5%	0%
Klubbens muligheder for at udvikle nye tilbud er generelt for dårlige	3%	20%	32%	36%	6%	3%
Klubben gør ikke nok for at fastholde eksisterende medlemmer	2%	13%	41%	36%	5%	2%
Klubben gør ikke nok for at hverve nye medlemmer	1%	29%	33%	29%	6%	2%
Klubben har svært ved at håndtere medlemsfrafaldet	1%	13%	27%	40%	9%	10%

Det udsagn, som samler klart flest respondenter i de to enige svarkategorier er udsagnet om, at klubben generelt klarer sig godt. 77 pct. af klubberne svarer således, at de klarer det godt, mens kun syv pct. erklærer sig uenig i udsagnet. Der er tale om et meget stor flertal af klubberne, der efter egen vurdering, svarer, at det generelt går godt. Der er ingen statistisk sammenhæng mellem klubbernes respektive medlemsudvikling og deres svarafgivelse til dette udsagn, så også klubber med store medlemsfald oplever, at det generelt går godt.

En mulig forklaring på dette kan være, at respondenterne – typisk formænd – generelt ikke er så optagede af deres medlemstals udvikling og om de oplever medlemsvækst eller -fald. Det er muligvis mere orienterede mod at være tæt på deres medlemmer og lave attraktive aktiviteter for dem, have fokus på klubbens fællesskab etc. Så den

umiddelbare interesse i medlemstallet er måske ikke til stede, samtidig med at især mindre medlemsudsving år efter år sandsynligvis bliver opfattet som tilfældigheder.

I det næste udsagn er der et lille flertal af respondenter, der erklærer sig enige i udsagnet om, at klubben generelt har svært ved at konkurrere med andre idræts- og fritidstilbud. Der er samlet set 33 pct., der erklærer sig "meget enige" eller "enig" i udsagnet, mens 29 pct. erklærer sig "uenig" og "meget uenig" i udsagnet.

Der er ikke mange af respondenterne, der er enige i udsagnet om, at klubben befinder sig i en medlemskrise. Kun i alt 17 pct. af klubberne svarer, at de er enige med udsagnet om de befinder sig i en medlemskrise. 53 pct. af klubberne erklærer sig "uenige" eller "meget uenige" med udsagnet. En stor andel på 30 pct. svarer, at de hverken er enig eller uenig med udsagnet.

I forhold til udsagnet om, at klubben gradvist taber terræn i forhold til andre idræts- og fritidstilbud ser vi en meget ligelig svarfordeling, hvor 1/3-del af respondenterne erklærer sig hhv. enige, indifferente eller uenige i udsagnet; dog med en minimal overvægt på to pct.-point af respondenter, der svarer "meget uenig". Der er også en stor andel på 9 pct. af respondenterne, der svarer, at de ikke ved, hvad de skal mene om dette udsagn og derfor svarer "ved ikke/ikke relevant".

Der er også en meget ligelig fordeling af respondenterne i det næste udsagn, der lyder på, at klubbens muligheder for at rekruttere nye medlemmer generelt er begrænsede. Der er samlet set 37 pct. af respondenterne, der erklærer sig "meget enige" eller "enige" i udsagnet, mens 40 pct. erklærer sig "uenige" eller "meget uenige" i udsagnet.

Udsagnet, der går på klubbens muligheder for at rekruttere nye medlemmer, bliver fulgt op af udsagnet om, at klubbens muligheder for at udvikle nye tilbud generelt er for dårlige. Her ser vi, at der er en overvægt af respondenter, der svarer, at de er "uenige" og "meget uenige" med udsagnet. Et flertal af sejlklubberne mener derfor, at de både har gode muligheder for at rekruttere nye medlemmer, og at de har gode muligheder for at udvikle nye aktiviteter.

Der er også et flertal af respondenter, der erklærer sig "uenige" eller "meget uenige" i udsagnet om, at klubben ikke gør nok for at fastholde de eksisterende medlemmer. Her er der samlet set 41 pct., der svarer, at de er "uenige" eller "meget uenige" i udsagnet, mens kun 15 pct. erklærer sig "meget enig" eller "enig".

Flertallet af respondenterne, der erklærer sig "uenige" eller "meget uenige" med et udsagn genfinder man også i det følgende udsagn, der omhandler klubbens egne initiativer ift. at hverve nye medlemmer. Også i denne sammenhæng er der flere respondenter, samlet set 35 pct., der svarer "uenig" eller "meget uenig" til udsagnet, mens det er 30 pct., der svarer "enig" eller "meget enig" til udsagnet.

Afslutningsvis er der ikke mange af respondenterne, der svarer, at de har svært ved at håndtere medlemsfrafaldet. Kun 14 pct. af klubberne svarer "enig" eller "meget enig" til dette udsagn, mens hele 49 pct. erklærer sig "uenig" eller "meget uenig".

Samlet set giver tabellen indtryk af, at der er flere klubber, der ser positivt på deres egen situation end klubber, der er pessimistiske omkring deres muligheder. Et flertal af klubberne oplever, at de både har evner og muligheder for at tiltrække nye medlemmer samt fastholde eksisterende medlemmer. Selvom der er flere klubber, der mener, at de har svært ved at konkurrere mod andre idræts- og fritidstilbud, så er der også et flertal af klubber, der mener, at de har gode muligheder for at udvikle nye tilbud. Der er ikke mange klubber, der oplever, at de befinder sig i en medlemskrise, på trods af, at flertallet rent faktisk har mistet medlemmer hen over de seneste mange år. Der er på denne baggrund

en vis optimisme at spore i klubberne. Omvendt kan man også argumentere for, at der er en vis naivitet at spore, og at denne er krydret med en mangel på indsigt og en portion selvretfærdighed, der kommer i spil, når der er tale om selvevalueringens svære kunst.

Tabellen giver derfor også indtryk af, at selvevaluering er en svær størrelse, og man kan med god ret anklage en meget stor andel af klubberne for at være selvretfærdige, når det eksempelvis viser sig, at klubberne, på trods af relativt store gennemsnitlige medlemsfald i de danske sejlkubber, fortsat giver udtryk for, at "her går det godt".

Oplevelsen af medlemsfrafaldet er på denne måde ikke noget, der fylder meget blandt respondenterne. Flertallet mener, at de gør hvad de kan ift. at rekruttere nye og fastholde eksisterende medlemmer. Hvis forklaringen til det generelt nedadgående medlemstal skal findes i tabellens svar, så peger respondenterne ikke på sig selv og deres egne evner, men derimod på omverdenen og den stigende konkurrence fra andre idræts- og fritidstilbud, hvor der er flere, der kæmper om befolkningens sparsomme fritid.

Det er dog også værd at nævne, at der er ca. en fjerdedel af klubberne, der er mere selvkritiske og generelt svarer, at de selv oplever, at de kan gøre mere for at imødekomme medlemsudfordringen. Derved udviser disse klubber umiddelbart en større selverkendelse, hvilket er forudsætningen for at tage aktivt del i fremtidige løsninger og handlinger.

I den næste tabel bliver der spurgt ind til klubbens oplevelse af medlemmerne og om de, efter klubbens vurdering, er engagerede eller krævende. Der blev i alt formuleret fire udsagn, som respondenterne skulle forholde sig til.

Tabel 18 - klubbens forhold til medlemmerne

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant
Medlemmerne engagerer sig generelt ikke i det sociale liv i klubben	6%	23%	31%	32%	4%	3%
Der er for stor adskillelse mellem kapsejlads og tursejlads i klubben	4%	21%	13%	34%	7%	21%
Medlemmerne stiller for store krav til klubben, som er svære at imødekomme	1%	9%	24%	49%	10%	7%
Der er for stor afstand mellem klubbens ledelse (bestyrelsen) og de menige medlemmer	1%	4%	11%	49%	32%	2%
Total	3%	14%	20%	41%	13%	8%

Det udsagn, som samler flest respondenter i de to enige kategorier er udsagnet om, at medlemmer ikke generelt engagerer sig i de sociale liv i klubben. Samlet set 29 pct. erklærer sig "enige" eller "meget enige" med udsagnet; men der er dog stadigvæk en større samlet andel, der tilkendegiver, at de er "uenig" eller "meget uenig" i udsagnet. De to uenige kategorier samler i alt 36 pct. af respondenterne.

Dertil er der hele 31 pct. af respondenterne, der hverken er enige eller uenige i udsagnet, hvilket er en meget stor andel. Det bør næppe tages som udtryk for, at der ikke rigtig er noget socialt liv i klubberne at engagere sig i, for vi har i forrige tabel netop set, at klubberne både er meget flittige til at arrangere sociale aktiviteter, og at respondenterne også oplever, at det er disse aktiviteter, som appellerer til medlemmerne frem for de mere formelle besluttende forsamlinger og mødeaktiviteter. Derimod kan den tredjedel, som svarer "hverken eller" være udtryk

for, at man som formand har svært ved at erkende, at medlemmerne ikke rigtigt er engagerede, hvorfor mange respondenter muligvis har undladt at erklære sig enige i udsagnet, men valgt den mere neutrale svarkategori.

Samlet set giver svarfordelingen indtryk af, at der er meget store forskelle på klubbernes respektive oplevelser. Den største andel, ca. 50 pct. af respondenterne, svarer generelt, at de er "uenige" eller "meget uenige" i udsagnene. 20 pct. svarer sammenlagt "hverken eller", mens 17 pct. svarer, at de er "enige" og "meget enige" i udsagnene og derfor mener, at der generelt er plads til forbedringer især i relation til medlemmernes engagement og det sociale liv i klubben samt at der er for stor adskillelse mellem kapsejlads og tursejlads i klubben.

I det næste udsagn spørges der ind til, at der er for stor adskillelse mellem kapsejlads og tursejlads i klubben. Her er der en klar overvægt af respondenter, der svarer "uenig" og "meget uenig". De to kategorier samler i alt 41 pct. af respondenterne.

Der er omvendt 25 pct. af respondenterne, der svarer, at de er "enig" eller "meget enige" med udsagnet, så problemstillingen mellem de to sejlerkulturer i hhv. tursejlads og kapsejlads er bestemt relevant for et stort mindretal af sejlklubberne. Der er også en stor andel på hele 21 pct., der tilkendegiver, at udsagnet ikke giver mening for dem, hvilket indikerer, at de sandsynligvis ikke har kapsejlads, hvorfor dette er en problemstilling, der ikke er relevant.

Det tredje udsagn rummer spørgsmålet om medlemmernes krav og forventninger til klubben. Består medlemsskaren af en gruppe, der stiller for store krav til klubben, som er svære at imødekomme? Nej, det er ikke tilfældet, lyder det fra hele 59 pct. af respondenterne, der erklærer sig "uenig" og "meget uenig" i udsagnet. Kun samlet set 10 pct. af respondenterne oplever, at medlemmernes krav er svære at imødekomme, mens 24 pct. af respondenterne har svaret neutralt i "hverken eller"-kategorien. Generelt må det derfor konkluderes, at langt hovedparten af sejlklubbernes formænd ikke oplever, at medlemmerne er for krævende ift. deres forventninger til klubbens serviceniveau.

I det afsluttende udsagn er der igen en meget stor uenighed med påstanden om, at der er for stor afstand mellem klubbens ledelse (bestyrelsen) og de menige medlemmer. Udsagnet rummer selvsagt et vist potentiale for selvkritik, da langt hovedparten af respondenterne i spørgeskemaundersøgelsen er sejlklubbernes formænd. Det viser sig også, at kun i alt 5 pct. af respondenterne har erklæret sig "enig" eller "meget uenig" med udsagnet, mens hele 81 pct. har svaret, at de er "uenige" eller "meget uenige" i udsagnet.

Om medlemmerne også oplever den samme nærhed til klubbens bestyrelse er et åbent spørgsmål; men svarfordelingen på dette udsagn skal uden tvivl læses med det væsentlige forbehold, at udsagnet rummer en potentiel selvkritik, som respondenterne tilsyneladende ikke har været modtagelige over for. Den meget store andel af uenige respondenter rummer en snert af den selvforherligelse, som kan resultere i, at klubledelserne ikke tager initiativer til at gøre noget aktivt ved en udfordring, netop fordi de ikke anerkender eller oplever denne udfordring.

Det selvretfærdige element består i, at den frivillige leders indsats enten som formand og som bestyrelsesmedlem er meget vanskelig at kritisere, netop fordi at der er tale om frivilligt arbejde. Det frivillige engagement er ofte hævet over kritiske røster, da modsvaret til kritik typisk bliver mødt med, at medlemmerne selv er velkomne til at yde en større frivillig indsats for at rette op på nogle kritisable forhold.

Frivilligt engagerede kan på denne måde opretholde selvretfærdigheden og værne om sig mod udefrakommende kritik. Med andre ord mangler de mange frivillige ledere typisk en meget væsentlig kompetence, som består i at

udøve selvkritik for at vurdere, om de og sejlklubben benytter sig af de rette arbejdsformer, har de rette aktiviteter og anvender ressourcerne mest hensigtsmæssigt ift. at udvikle klubbens aktiviteter. En anden supplerende væsentlig pointe omkring det selvretfærdige er, at man er tilbøjeligt til ikke at gøre noget ved de udfordringer, som man ikke anerkender eksistensen af.

I forlængelse af ovenstående afsnit er der i nedenstående formuleret nogle udsagn, som går lidt mere detaljeret ind og spørger til klubbens drift, ressourcer og økonomiske situation. Udsagnene kredser om opgavemængden, fordelingen af arbejdsbyrden, anerkendelse af det frivillige arbejde samt klubbernes evne til at byde nye medlemmer velkommen.

Tabel 19 - udsagn om klubbens drift og økonomi

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant
Opgaverne hænger på for få personer til at kunne løses ordentligt	13%	39%	25%	15%	6%	1%
Der er ingen til at tage over, såfremt den nuværende bestyrelse stopper	12%	25%	37%	21%	5%	1%
Der er for lidt anerkendelse af de frivillige	6%	26%	31%	30%	4%	3%
Der skal bruges for mange kræfter på at skaffe penge til klubbens aktiviteter	6%	24%	32%	30%	7%	1%
Klubben har udviklet en velkomststrategi, der ensretter modtagelsen af nye medlemmer	5%	23%	23%	29%	13%	7%
Klubben har ingen økonomi til at videreuddanne foreningens instruktører	4%	8%	14%	51%	14%	9%
Klubben er for dårlig til at byde nye medlemmer velkommen	3%	25%	23%	35%	12%	2%
Der er for meget papirarbejde og for mange møder i driften af klubben	3%	14%	30%	44%	8%	1%
Der er for mange traditioner i klubben, som forhindrer udvikling og nytænkning	1%	13%	25%	49%	11%	2%
Total	6%	22%	27%	34%	9%	3%

Det udsagn, som samler flest respondenter i de to enige kategorier, er udsagnet om, at opgaverne hænger på for få personer til at kunne løses ordentligt. Det er der samlet set 52 pct. som erklærer sig "enig" eller "meget enig i". Det må være udtryk for, at der består en udfordring i at inddrage og engagere andre medlemmer en den gruppe, som typisk tager sig af opgaverne.

Det er et åbent spørgsmål om klubbens ledelse selv har et medansvar for denne situation eller ej; men en veldrevet sejlklub er næppe karakteriseret ved, at det udelukkende er ganske få frivillige, som driver klubben i isolerede, afskårne beslutningsprocesser. Klubbens ledelse har derfor også et medansvar for at få flere medlemmer inddraget, hvilket bl.a. kan ske via udarbejdelse af de tidligere såkaldte frivillighedsstrategier, hvor opgaverne bliver beskrevet og rekrutteringen sker bevidst, så den frivillige indsats ikke opleves som uoverkommelig.

Det er dog også værd at nævne, at der er 25 pct., der ikke ved hvad de skal mene om udsagnet. Dertil er det et mindretal på i alt 21 pct., der erklærer sig "uenige" eller "meget uenige" i udsagnet om at opgaverne hænger på for få personer til at kunne løses ordentligt.

I det næste udsagn lyder det, at der ikke er nogen til at tage over, såfremt den nuværende bestyrelse stopper. Svarfordelingen minder på mange måder om et billede, som vi har set tidligere - nemlig tre forskellige grupperinger af respondenter, der næsten opvejer hinanden og således udviser vidt forskellige holdninger og oplevelser i sejlklubberne.

For det første er der 37 pct., der svarer, at de er "enige" eller "meget enige" i udsagnet. Dette modsvares af samme andel på 37 pct., der hverken er enige eller uenige i udsagnet, mens et stort mindretal på 29 pct. svarer, at de er "uenige" eller "meget uenige". Der er derfor næppe nogen tvivl om, at det er en reel problemstilling i mange af landets sejlklubber, hvor også den manglende generationsfornyelse trænger sig på som stadigt stærkere problem ift. at køre sejlklubbens aktiviteter videre.

DS kunne i den sammenhæng overveje, om de har nogle gode erfaringer fra andre klubber ift. at gennemføre et generationsskifte; eller om der på andre måder er noget, man kan tilbyde de klubber, der oplever problemstillingens aktualitet nærmere sig dag for dag.

Udfordringen kan ikke betragtes isoleret fra den generelle medlemsudfordring, hvor andelen af yngre medlemmer svinder ganske drastisk ind år for år. Således reflekterer udfordringen i de 37 pct. af klubberne, som har svaret, at der ikke er nogen til at tage over, den mere generelle udfordring, som består i, at foreningsorganiseret sejlads tilsyneladende ikke længere opleves relevant for den samme andel af befolkningen som for blot 10 - 20 år siden.

Det følgende udsagn handler om, at der er for lidt anerkendelse af de frivillige. Vi ser igen en næsten ligelig fordeling mellem tre lige store andele af respondenter. Der er i alt 32 pct., der erklærer sig "enige" og "meget enige" i udsagnet, mens 31 pct. svarer "hverken eller" og i alt 34 pct. svarer "enig" og "meget enig" til udsagnet om manglende anerkendelse af frivillige. Billedet med, at der er tale om tre vidt forskellige oplevelser af situationen går således igen også her. Måske lægger udsagnet op til en lidt for subjektiv vurdering af sagens kerne, for det kan fra person til person være meget forskelligt, om der er behov for anerkendelse eller ej.

I det fjerde udsagn er der fokus på om klubben oplever, at der bruges for mange kræfter på at skaffe penge til klubbens aktiviteter. Igen ser vi den typiske fordeling, hvor der er ca. en tredjedel, der svarer i hver sin kategori. 30 pct. af respondenterne svarer, at de er "enige" eller "meget enige" i udsagnet om, at der bruges for mange kræfter på at skaffe penge, til klubbens aktiviteter. 32 pct. af respondenterne erklærer, at de "hverken er enige eller uenige", mens en lidt større andel på i alt 37 pct. svarer, at de er "uenige" og "meget uenige". På dette område er der således store forskelle i klubbernes respektive oplevelser af deres ressourceforbrug mhp. at skaffe tilstrækkeligt med indtægter til at afholde klubbens aktiviteter.

I det femte udsagn spørges der ind til om klubben har udviklet en velkomststrategi, der ensretter modtagelsen af nye medlemmer. Her er der, for en gangs skyld, en vis enighed blandt respondenterne, som viser sig i, at 42 pct. af respondenterne svarer, at de er "uenige" eller "meget uenige" i udsagnet, mens kun 28 pct. af respondenterne svarer, at de er "enige" eller "meget enige". Der er således en solid overvægt af klubber, der ikke har en velkomststrategi ift. en ensrettet modtagelse af nye medlemmer. Generelt tyder det på, at der godt kunne arbejdes for lidt mere struktur og lidt mindre tilfældighed ift. klubbernes håndtering af mødet med nye medlemmer, som også spiller ind i de helt store udfordringer på medlems- og frivillighedsområdet.

I det næste udsagn kan det ses, at det store flertal på i alt 65 pct. erklærer sig "uenig" eller "meget uenig" i udsagnet om, at klubben ikke har økonomi til at videreuddanne foreningens instruktører. Det er således ikke umiddelbart

økonomiske udfordringer, der tegner sig som hindringer for, at klubbernes instruktører kan dygtiggøre sig. Det er nok snarere manglende interesse fra instruktørerne, der gør sig gældende.

Det følgende udsagn lyder på, at klubben er for dårlig til at byde nye medlemmer velkommen. Det er der en større andel, som erklærer sig "uenig" og "meget uenig" i ift. andelen, der erklærer sig "enig" og "meget enig". Der er lidt flere, der erklærer sig uenige i dette udsagn, ift. de forrige udsagn, som gik på, om klubberne havde en velkomststrategi. Det betyder med andre ord på, at der er en gruppe respondenter, der oplever, at en god velkomst af nye medlemmer ikke forudsætter en egentlig velkomststrategi, men sandsynligvis er en af sejlklubbers naturlige aktiviteter, som ikke behøver at blive struktureret yderligere.

I de to sidste udsagn ser vi, at der er store flertal af respondenterne, der erklærer sig "uenige" eller "meget uenige" i udsagnene om, at der er hhv. for meget papirarbejde i driften af klubben eller at det er klubbens traditioner, som forhindrer klubudvikling. Selvom der også hér er ca. en tredjedel, der svarer, at de hverken er enige eller uenige i udsagnet, så er der samlet set et flertal bestående af over 50 pct. af respondenterne, der tilkendegiver, at de er uenige i, at der er hhv. for meget papirarbejde, for mange møder eller at det er klubbens traditioner, der forhindrer nytænkning og udvikling.

Det samlede indtryk af ovenstående tabel er, at der er flere, der erklærer sig "uenige" og "meget uenige" i de mange forskellige udsagn end andelen, der er "enige" og "meget enige". Der er kun ét udsagn, som samler et flertal af enige blandt respondenterne, hvilket relaterer sig til udsagnet om, at opgaverne hænger på for få personer til at kunne løses ordentligt.

I direkte sammenligning med den før omtalte frivillighedsundersøgelse fra 2010 er der dog blandt sejlklubberne en mindre andel, der erklærer sig enige med dette udsagn. Blandt samtlige DIF-foreninger, der deltog i frivillighedsundersøgelsen i 2010 var der hele 67 pct., der mente, at opgaverne hang på for få personer. Det er kun lidt over halvdelen af respondenterne blandt sejlklubberne, der har den tilsvarende opfattelse, hvilket indikerer, at selvklubberne ikke i samme udstrækning oplever det som et problem ift. de andre foreningsidrætter (Laub 2012:38).

Udefra set er der ikke de store muligheder for at løse op for denne udfordring ud over at sejlklubberne selv påbegynder en mere struktureret måde at arbejde på. Det er tilsyneladende hverken mængden af papirer eller antallet af møder, der er forhindringen for at få flere til at engagere sig i det frivillige arbejde, så det er mere sandsynligt, at der er tale om generel mangel på frivilligt engagement blandt medlemmerne.

Årsagerne til sejlklubbers vanskeligheder med at rekruttere nye frivillige ligger, ifølge klubberne selv, derfor i en generel oplevelse af en faldende interesse for at bidrage til et foreningsfællesskab, hvor arbejdskraften er ulønnet. Man skal som læser være opmærksom på, at det er foreningsledernes – primært formændenes – holdninger og oplevelser, der her kommer til udtryk. Den kan være præget af forskellige oplevelser af, at foreningslivet og graden af frivilligheden er under pres.

Det lægger op til, at der er en række medlemmer, der nyder godt af en mindre gruppes frivillige arbejde, hvilket kunne pege på, at en del af medlemmerne agerer, handler og tænker som kunder frem for medlemmer.

Netop dette tema er den følgende tabel, hvor respondenterne er blevet bedt om at forholde sig til en række udsagn, der går på om medlemmerne og de frivillige bør betragtes i en mere kommerciel kontekst, hvor medlemsbegrebet erstattes af kundebegrebet, og hvor det frivillige, ulønnede arbejde erstattes af lønnet arbejde.

Tabel 20 - medlemmer eller kunder – frivillige eller lønnede?

Hvor enig eller uenig er du i nedenstående udsagn?	Meget enig	Enig	Hverken enig eller uenig	Uenig	Meget uenig	Ved ikke/ikke relevant
Sejlkлубberne skal betragte medlemmerne som kunder, der skal serviceres uden at forvente, at de yder en frivillig indsats	1%	6%	18%	42%	32%	1%
Arbejdet i klubben bør i højere grad aflønnes, så kvaliteten kan højnes	1%	6%	12%	55%	23%	3%
Alle, der har lyst til at bidrage til klubbens aktiviteter, kan bruges som frivillig uanset uddannelse og kvalifikationer	37%	53%	4%	5%	0%	1%

Svarfordelingen i de tre meget politisk ladede udsagn er meget entydig. Et stort flertal af respondenterne mener ikke, at sejlkлубberne bør betragte medlemmernes som kunder, og der er heller ikke mange, der mener, at det arbejde, der bliver udført i klubberne i højere grad bør lønnes mhp. at højne kvaliteten.

Afslutningsvis viser svarfordelingen i relation til det sidste udsagn, at et meget stort flertal af respondenterne på 90 pct. mener, at alle kan bruges som frivillige i én eller anden sammenhæng – uanset uddannelsesniveau og/eller kvalifikationer. Det er med andre ord en meget stærk frivillighedskultur, vi har med at gøre i de danske sejlkлубber.

Der i øvrigt ikke noget, der tyder på, at sejlkлубberne i ovenstående tabel adskiller sig væsentligt fra andre målinger på samme temaer i tidligere undersøgelser på hele foreningsidrætten. Generelt er der en meget lille opbakning til at betragte medlemmer som kunder, at aflønne og betale de frivillige; og der er en tilsvarende stor opbakning til, at alle kan hjælpe til som frivillige uden skelen til deres evner, kompetencer eller øvrige kvalifikationer. Denne tilgang og forståelse af frivilligt arbejde adskiller sig meget tydeligt fra de krav, man stiller til lønnede og professionelt ansatte på det almindelige arbejdsmarked.

Afslutningsvis er det interessant, at mange svarfordelinger falder ud på den måde, at der er tale om en tredeling i tre næsten lige store andele. Denne fordeling mellem respondenterne går igen i mange af undersøgelsens andre sammenhænge, og den afspejler en stor uenighed blandt klubberne ift. deres oplevelser og holdninger til den omverden og de situationer, som sejlkлубben står i. Det interessante er, at der ikke er en entydig sammenhæng mellem tredelingen og de tre klubkategorier, som relaterer sig til klubbernes respektive medlemsudviklinger. Der er derfor tale om nogle mere subjektive oplevelser, som ikke generelt forbindes eller kobles til klubbernes faktiske udvikling på medlemssiden.

Derfor knytter de sig til andre forklaringer, hvor respondenternes egne oplevelser og perspektiver sandsynligvis spiller den afgørende rolle.

Når der ikke er statistiske sammenhænge mellem klubbernes relative medlemsudvikling og formandens besvarelser af ovenstående holdningsrelaterede spørgsmål, kan det også skyldes, at formandens hukommelse eller viden ikke knytter sig til den objektive udvikling af medlemstallet faktiske udvikling. Denne undersøgelse har set på klubbernes konkrete medlemstab og kategoriseret dem i tre næsten lige store størrelser ift. medlemsudviklingen i perioden 2009 – 2014, men en formand for en sejlkлуб vil være optaget af medlemsudvikling over en længere periode end en formand typisk er optaget af.

Formanden kan også være mere optaget af den generelle oplevelse af klubbens udvikling, hvor et konkret medlemsfald - som et yderliggørende eksempel - i princippet godt kan betyde, at klubben er sluppet af med nogle besværlige medlemmer, som skabte for mange diskussioner og uro blandt medlemmerne i klubben. Medlemstallet

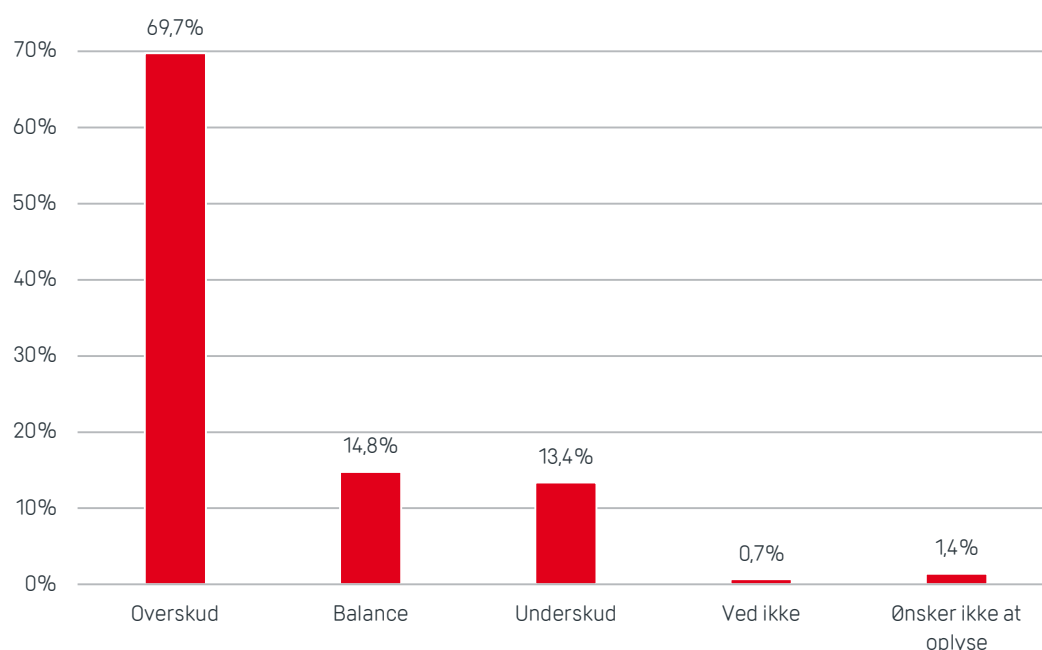
og -udviklingen er derfor ikke altid nødvendigvis et udtryk for, at formanden betragter en medlemsnedgang som et udtryk for manglende succes i klubben.

11. TEMA 8: SEJLKLUBBERNES ØKONOMISKE TILSTAND

I dette afsluttende ottende tema skal der ses nærmere på klubbernes selvvaluerede økonomiske situation.

Afsnittet omhandler dels klubbernes årsregnskaber, klubbernes primære økonomiske indtægter samt deres evne til selv at skabe indtægter, der ligger ud over de store faste poster. Dertil er der også en vurdering af om klubberne, efter deres egen opfattelse, rent økonomisk, klarer sig bedre eller dårligere end tidligere. I det første spørgsmål er klubberne blevet spurgt ind til deres seneste årsregnskab, og om de havde overskud, balance eller underskud. Svarfordelingen fremgår af nedenstående figur.

Figur 28: Overskud, balance eller underskud i årsregnskab?



Langt de fleste klubber – næsten 70 pct. – rapporterer, at de havde overskud ved seneste årsregnskab. Ca. 15 pct. svarer, at de havde balance mellem udgifter og indtægter, mens lidt over 13 pct. svarer, at de havde underskud. Det giver alt i alt indtryk af, at de ikke er økonomiske udfordringer, der er de mest påtrængende for de foreningsorganiserede sejlklubber.

I den følgende tabel er respondenterne blevet bedt om at vurdere klubbens økonomiske situation og evner på en række væsentlige områder: evnerne til at skabe egenindtægter, den kommunale støttes størrelse samt klubbens evne til at skaffe private sponsorer, der typisk medvirker til at finansiere særlige ungdomsindsatser eller understøtte særligt talentfulde sejlere.

Et relevant spørgsmål er, om det økonomiske overskud også er ensbetydende med en sund sejlklubskultur? Man kan sagtens argumentere for, at et overskud afspejler et lavt aktivitetsniveau, hvor man ikke har anvendt de penge, som man har budgetteret med. Et lavt aktivitetsniveau, der er forårsaget af et generelt medlemsfald, vil derfor potentielt kunne resultere i, at klubberne er mere mennesketomme end tidligere, hvilket herefter også vil resultere i et økonomisk overskud via ubrugte midler.

I den direkte sammenligning mellem de tre klubkategorier, der afspejler hhv. store medlemstab, moderate medlemstab og medlemsvækst, viser det sig, at de tre forskellige klubkategorier svarer stort set ens til spørgsmålet om klubbens økonomiske over- eller underskud. Sejlkлубbernes økonomiske situation er tilsyneladende helt uafhængig af den medlemsudvikling, som klubben har været igennem, hvilket primært må forklares med henvisning til et faldende aktivitetsniveau.

Det skal selvsagt ikke læses som, at det er dårligt at overholde budgetterne, men man har i mange foreninger og klubber opbygget et systemet, der ikke tager højde for, at der kan dukke nye muligheder op på markedet, hvorfor man typisk undlader at tage chancer, hvis de dukker op. Sejlkлубbernes incitament til at foreningsudvikle sig selv, kan derfor ligge på et lille sted.

I relation til klubbernes regnskab blev respondenterne også spurgt om deres selvoplevede økonomisk situation, hvor klubformændene blev bedt om at forholde sig til en fire forskellige udsagn. Svarene fremgår af nedenstående tabel.

Tabel 21 - klubbens selvoplevede økonomiske situation

Hvor tilfreds eller utilfreds er du i nedenstående?	Meget tilfreds	Tilfreds	Hverken tilfreds eller utilfreds	Utilfreds	Meget utilfreds	Ved ikke/ikke relevant
Klubbens generelle økonomi	34%	52%	9%	4%	1%	0%
Klubbens evne til at skabe egenindtægter	11%	54%	20%	10%	0%	5%
Den kommunale støttes størrelse	2%	29%	25%	14%	11%	20%
Klubbens evne til at skaffe sponsorer	3%	25%	28%	25%	5%	14%
Total	13%	40%	21%	13%	4%	10%

Generelt er klubberne enige i, at deres økonomiske situation er meget tilfredsstillende. Samlet set 86 pct. af respondenterne svarer, at de er "meget tilfredse" eller "tilfredse" med klubbens generelle økonomi, mens kun samlet set 5 pct. svarer, at de er "utilfredse" eller "meget utilfredse".

I forhold til klubbens egen vurdering af evnen til at skabe egenindtægter, ses det, at et stort flertal af respondenterne ligeledes er "meget tilfredse" og "tilfredse". De to kategorier samler tilsammen 65 pct. af respondenterne, mens kun 10 pct. svarer, at de er "utilfredse". Der er ingen, der svarer, at de er "meget utilfredse" med klubbens evne til at skabe egenindtægter, hvilket sandsynligvis skal forklares med henvisning til, at det er dem selv – formanden – det svarer på spørgsmålet, så der i praksis er tale om en selvevaluering. 20 pct. af klubberne tilkendegiver, at de hverken er "tilfredse" eller "utilfredse".

Der er en interessant sammenhæng på netop denne måling ift. de tre klubkategorier, der knytter sig til hhv. store medlemstab, moderate medlemstab samt medlemsvækst. Det forholder sig således, at klubber med medlemsvækst er signifikant mere tilbøjelige til at svare, at de er meget tilfredse med klubbens evne til at skabe egenindtægter end både klubber med moderate og store medlemsfald.

Det er 18 pct. at klubberne med medlemsvækst, der svarer "meget tilfreds" med klubbens evne til at skabe egenindtægter, mens andelen på det tilsvarende spørgsmål for klubber med moderate og store medlemstab kun er på hhv. 6, 3 pct. og 10 pct. Klubber med medlemsvækst er derfor mere tilfredse med klubbens egen evne på dette område.

I relation til klubbernes vurderinger af den kommunale støttes størrelse er der også en række interessante fund. For det første svarer hele 25 pct. af respondenterne, at spørgsmålet tilsyneladende ikke er relevant, hvorfor de har svaret "ved ikke". Det skal sandsynligvis forklares med, at respondenterne har adgang til og benytter en havn, som er privatejet, hvorfor den kommunale støtte enten ikke er til stede eller på så lang afstand, at det ikke spiller nogen praktiske rolle for den daglige havnedrift.

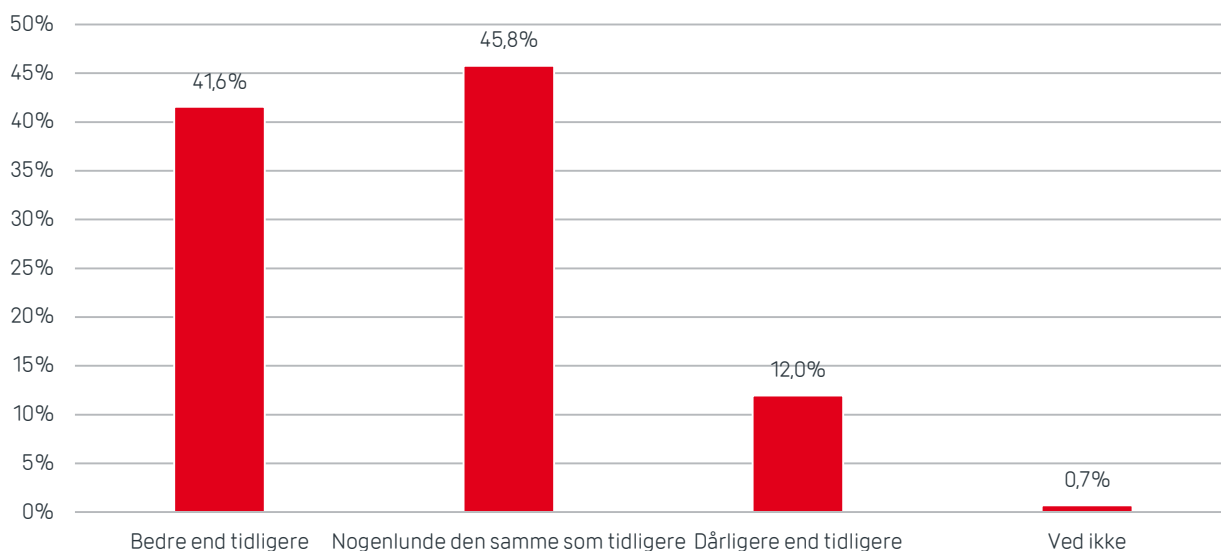
Når man herefter vender blikket mod de andre respondenter, viser det sig, at 31 pct. af klubberne svarer, at de enten er "meget tilfredse" eller "tilfredse" med den kommunale støtte, men der er dog kun 2 pct., som svarer "meget tilfreds", så graden af tilfredshed med kommunen er til den mere afdæmpede side.

Der er omvendt 25 pct., der svarer "utilfredse" eller "meget utilfredse", hvor hele 11 pct. er til den meget utilfredse side. Fordelingen mellem de tilfredse og de utilfredse klubber er andelsmæssigt med en overvægt af klubber til den tilfredse side, mens der er en langt større andel, der er meget utilfredse end en andel, der er meget tilfredse. Det afspejler derfor en endog meget stor forskel fra kommune til kommune.

For den andel, der svarer "utilfreds" og "meget utilfreds" er tilfældet med stor sandsynlighed, at kommunen helt lavpraktisk ikke betragtes som en bidragsyder. Omvendt er der også en generel oplevelse af, at man kun meget sjældent møder en sejler, som sidder med i et kommunalt forankret idrætsråd eller idrætssamvirke, hvor foreningsidrættens faglighed og politiske interesser koordineres, således at kommunen har ét primært sted af henvende sig, når der er behov. Det betyder med andre ord, at det at betragte kommunen som noget, der ikke er relevant for sejlklubbens liv og drift betyder, at man ikke ser på de andre muligheder, som eksisterer i kommunalt regi. Blandt andet overser sejlklubberne via det manglende kommunale engagement ofte kommunens mange andre muligheder for at søge udviklingspuljer, som evt. ligger i kommunalt regi.

I det sidste spørgsmål bliver klubberne bedt om, at vurdere deres egen evne til at skaffe sponsorer. Her ses det igen, at respondenterne deler sig op i tre stort set lige store andele – hhv. 28 pct. er tilfredse, 28 pct. svarer "hverken eller" samt i alt 30 pct., der er utilfredse. Der burde på denne baggrund være en række klubber, der med gode eksempler kunne fortælle de andre klubber om deres fremgangsmåde og metoder, således at sponsorarbejdet kan højnes. Det sker dog næppe uden en understøttende funktion fra DS.

Figur 29: Bedre, samme eller dårligere økonomi end tidligere?



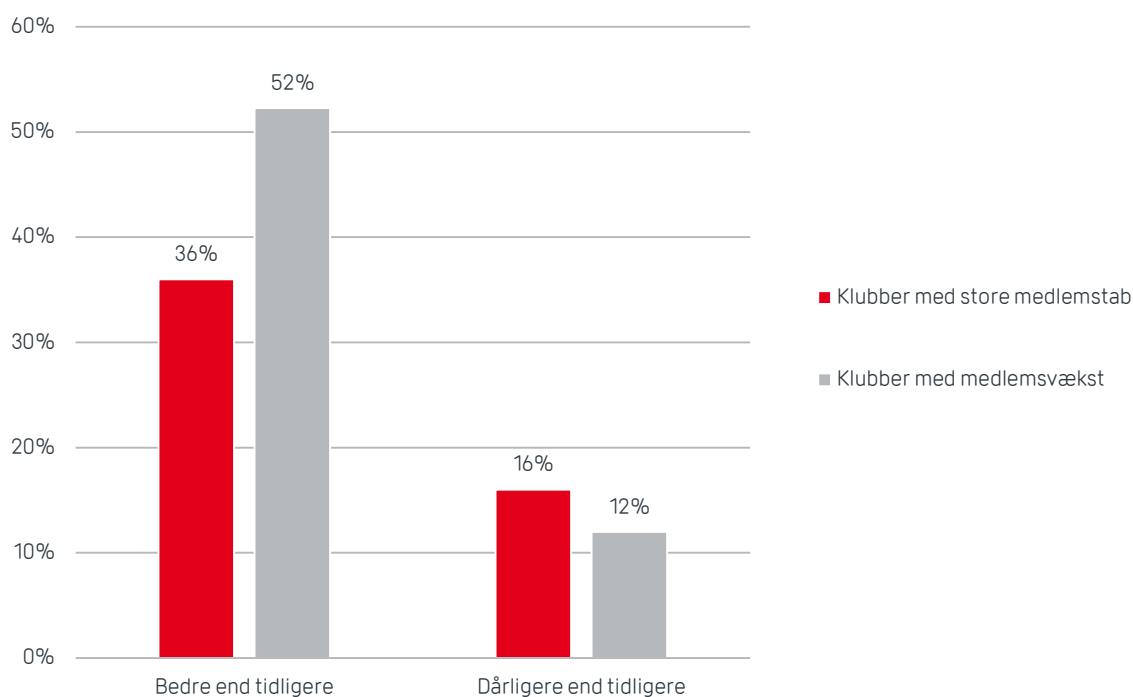
Det mest bemærkelsesværdige i ovenstående figur er det samlede indtryk. Der er langt flere klubber, der rapporterer om, at det går bedre med økonomien end andelen af klubber, der vurderer, at det går dårligere. Det bekræfter de tidligere målinger på, at det ikke er de økonomiske udfordringer, som er de primære fokuspunkter for landets sejlkubber.

De 12 pct. af klubberne, der svarer, at de generelt har en dårligere økonomi end tidligere har med stor sandsynlighed en helt anden oplevelse af situationen end det store flertal af sejlkubber, der oplever, at det enten går fremad med økonomien eller at den økonomiske situation er nogenlunde uændret.

Der er på dette område store forskelle på om det er klubber med medlemsvækst eller store medlemstab, der svarer.

I nedenstående figur er de to klubkategorier sammenlignet med hinanden, så man kan se de store forskelle i klubbernes respektive oplevelse af den nuværende økonomiske situation ift. for fem år siden.

Figur 30: Vurdering af den økonomiske situation ift. medlemsvækst og store medlemstab



Selvom der også blandt klubberne med store medlemstab (røde søjler) er flere, der har oplevet en forbedring af den økonomiske situation ift. for fem år siden, så er forholdet mellem "bedre end tidligere" og "dårligere end tidligere" markant mindre end tilfældet er for de klubber, der har oplevet medlemsvækst (de grå søjler).

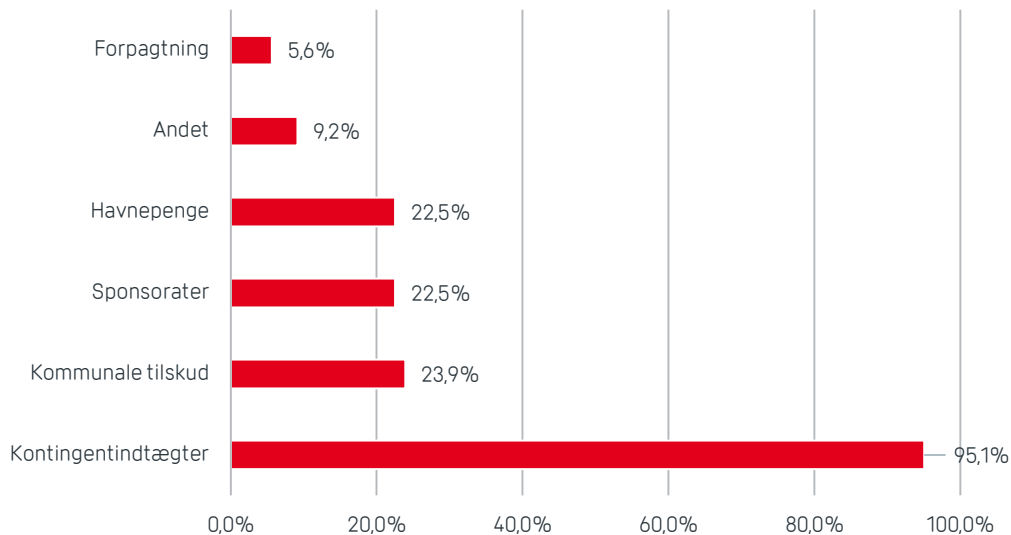
Forskellen i vurderingen af den økonomiske situation blandt klubber med store medlemstab er på i alt 20 pct.-point, hvor den tilsvarende forskel for klubber med medlemsvækst er på hele 40 pct.-point. De store forskelle understreger meget tydeligt, at klubbernes økonomi selvsagt er dybt afhængig af medlemstallets udvikling.

Generelt må man dog også konkludere, at ovenstående figur afspejler en situation, hvor mange sejlkubbers formænd har været vidne til en finanskriser, som de muligvis husker som en mindre god periode for deres klub; og i

relation til perioden under og efter finanskrisen, så vurderes både de generelle samfundsforhold samt klubbens økonomiske situation som væsentligt bedre.

Det bekræftes også af nedenstående svarfordeling i tabellen, som beskæftiger sig med klubbernes to vigtigste, primære indtægtskilder, som klubberne er blevet bedt om at udpege.

Figur 31: Vigtigste indtægtskilder for klubben



Den klart vigtigste indtægtskilde for klubberne er, uden sidestykke, medlemskontingenterne. Disse er suppleret med en række indtægtskilder, der varierer fra klub til klub og består af stort set lige dele havnepenge, sponsorater og kommunale tilskud.

Samlet set giver dette afsluttende tema indtryk af, at sejlkлубberne har en endog meget sund økonomi, der tilmed er bedre eller på samme niveau som for fem år siden. Det er ganske bemærkelsesværdigt for sejlkлубberne, der over en bred kam har oplevet og stadig oplever et generelt medlemsfald, som rammer ca. 2/3-dele af klubberne.

Det bør afslutningsvis nævnes, at der er store forskelle på klubbernes svar, og dermed også den oplevelse, som klubberne har; men på trods af de store forskelle er der stadig generelt tale om gunstige økonomiske vilkår for langt de fleste sejlkлубber i landet. Der burde således være rigeligt med risikovillig kapital til at imødekomme både medlems- og generationsudfordringerne, som er omtalt og beskrevet tidligere i denne rapport.

12. KONKLUSION

I konklusionen nedenfor samles der op på de mest interessante resultater i rapporten.

12.1 EN IGANGVÆRENDE MEDLEMSKRISE OG EN KOMMENDE GENERATIONSUDFORDRING

Svarfordelingen i rapportens første figur omhandlende den foreningsbaserede sejlerkulturs samlede medlemsudvikling peger entydigt mod, at klubberne mener, at medlemsfaldet skal tages alvorligt. Kun ca. 10 pct. af respondenterne svarer, at det generelle medlemsfald kun skal tages "lidt alvorligt". Når dette kobles op på, at 2/3 af sejlkлубberne enten har oplevet store eller moderate medlemsfald hen over de seneste år, tyder det på, at der er en udbredt bevidsthed om, at der samlet set finder en medlemskrise sted ude i landets sejlkлубber.

Rapportens mest centrale konklusioner påpeger herefter, at fremtiden for den foreningsorganiserede sejlerkultur peger i vidt forskellige retninger. Ud over det at sejlkлубberne og Dansk Sejlunion har mistet rigtig mange medlemmer i de seneste 10 år, er det måske mest bekymrende, at der i disse år finder et omfattende generationsskifte sted, hvor andelen af medlemmer over 60 år stiger drastisk hvert år. Om 8 – 9 år vil medlemmerne over 60 år udgøre mere end halvdelen af medlemmerne i Dansk Sejlunion. Hvis denne udvikling ikke vendes ved at tiltrække nogle nye, yngre medlemmer, så udvikler Dansk Sejlunion sig til en nichekultur for ældre mænd med egen båd.

12.2 FREMTIDENS MANGFOLDIGE SEJLERKULTUR

Undersøgelsen påviser dog, at der er nogle veje ud af både medlemskrisen og generationsudfordringen. Den enkelte sejlkлубs medlemsudvikling afhænger nemlig i høj grad af, om klubben er parate til og evner at række ud efter nye, beslægtede idrætskulturer. Den succesfulde sejlkлуб er, i et snævert medlemsperspektiv, en sejlkлуб, der interesserer sig for andet end lige præcis det, der handler om at sejle med sejl på båden. De sejlkлубber, der har oplevet medlemsvækst, er i udpræget grad mere tilbøjelige til at selv at organisere "det nye" og "det beslægtede", som består af nyere vandrelaterede idrætsaktiviteter.

En vej ud at medlemskrisen peger derfor på en fremtidig foreningsbaseret sejlerkultur, som i højere bliver tegnet af en større mangfoldighed ift. selve udbuddet af aktiviteter. Medlemmerne vil komme til at bestå af en broget sammensætning af aktive tursejlere (for både sejl og motor), kapsejlere, havkajakroere, windsurfere, SUP'ere, og vinterbadere. Fremtidens vandbaserede idrætskulturer tegner derfor til at blive endnu mere mangfoldig end tilfældet allerede er i dag.

Det hænger tæt sammen med, at de klubber, der har oplevet vækst, også er dem, der er tilbøjelige til at udbyde flere forskellige vandbaserede aktiviteter. Der er en stærk og statistisk signifikant sammenhæng mellem de klubber, der har oplevet medlemsvækst og antallet af aktiviteter, som netop disse klubber udbyder. Jo flere beslægtede aktiviteter, som klubben har på programmet, des bedre er det gået for dem i relation til medlemsudviklingen. Det betyder med andre ord, at medlemsudviklingen og –sammensætningen i meget stor stil er afhængig af sejlkclubbens politiske interesse og vilje til at udvikle den danske sejlerkultur nedefra via aktivitetsudvikling.

Den tredjedel af klubberne, som har oplevet medlemsvækst, kan være karakteriseret ved nogle politiske beslutningstagere, som er mere risikovillige eller interesserede i at udvikle sejlkclubbens aktivitetsniveau; men den kan også være resultatet af, at sejlkclubber har set sig nødsaget til at åbne sig op mod beslægtede idrætskulturer, fordi opbakning og deltagelsen i sejlkclubbens traditionelle aktiviteter var nedadgående. Der kan således være tale om vidt forskellige anledning til at forny sig og åbne klubben op – og anledningen kan både komme til udtryk som et konkret

ønske og som et akut behov for at gøre noget nyt. Det afgørende er dog, at sejlkлубberne finder netop deres måde at forny sig på, hvor det frivillige, stabile engagement er den afgørende forudsætning.

I tæt relation hertil er der interessant, at det store flertal af sejlkлубberne giver udtryk for, at tiltrækning af medlemmer relativt set er sværere end fastholdelse af de eksisterende. Det betyder med andre ord, at klubber, som oplever en manglende interesse fra lokalområdet, kan højne denne, såfremt klubben vælger at gå nye veje ift. at tage nye, beslægtede idrætsaktiviteter op. Sejlkлубbernes selvoplevede manglende evne til at tiltrække nye medlemmer kan derfor være udtryk for, at sejlkлубberne enten ikke evner eller ønsker at orientere sig mod de nye udviklingstendenser, eller at der mangle en række trappetrin mellem sejlernes og klubberne.

Sejlkлубberne står dog også ofte over nogle vigtige principielle spørgsmål, som er vanskelige at håndtere. Især spørgsmål om hvorledes de nye potentielle medlemsgruppers status skal forvaltes, trænger sig på. Skal de betale samme kontingent og have samme rettigheder ift. klubben og Dansk Sejlunion? De mange principielle overvejelser kan være årsag til, at klubberne ikke åbner sig yderligere op mod de beslægtede idrætskulturer.

Både sejlkлубber og DS opfordres derfor til i fællesskab at finde nogle brugbare svar herpå. Hvis sejlkлубbers medlemmer opleves og opfattes som selve dem, der udgør moderklubben, der fortsat ønsker at sidde for foreningsdemokratiets bordende, har det en samtidig betydning for de nye medlemsgruppers formelle demokratiske status. Man står således med en foreningsdemokratisk udfordring mht. de nye aktiviteter udøvere; og man må også konstatere, at der er forskel på at have en båd liggende til mange tusinde kroner og en kajakraers eller vinterbadere udgiftsniveau, som kan begrunde en tøven ift. at lukke de nye medlemsgrupper ind. Men de manglende svar ift. de principielle spørgsmål bremser med stor sandsynlighed en række sejlkлубber i at tage nye aktiviteter op.

Rapporten afdækker, at sejlkлубber, der har oplevet medlemsvækst i den seneste årrække, i langt højere grad end klubber med medlemstab svarer, at de allerede i dag organiserer flere aktiviteter eller har tætte samarbejdsrelationer til andre medlemsgrupper, der dyrker andre aktiviteter end den klassiske kap- og tursejls. Det er der ikke noget nyt i, vil nogen sikkert påstå, for rigtig mange sejlkлубber har i mange år haft traditioner for at indgå i et bredt samarbejde og udbud af idrætsaktiviteter, der adskiller sig fra den klassiske tur og kapsejls; og mange af klubberne har også rådet over både SUP-udstyr, kajaker og har haft tilbud om windsurfing.

Det nye er, at klubbernes mange forskellige aktiviteter for første gang nu er blevet kortlagt, og dermed giver et mere præcist helikopterperspektiv på, hvordan livet i sejlkлубberne er og hvilke forklaringer, der ligger bag, at 1/3 af sejlkлубberne oplever medlemsvækst, mens de resterende 2/3 oplever større eller mindre medlemsfald.

12.3 DEN STILLE REVOLUTION PÅ, I OG VED VAND

Resultatet fra helikopterperspektivet er, at det helt generelt pibler frem med en række forskellige vandbaserede aktiviteter ude i det danske forenings- og sejlerland. Der er nærmest tale om 'en stille revolution på, i og ved vand', hvor en del af sejlkлубberne selv aktivt formår at udvikle nye aktiviteter eller inddrage nye medlemsgrupper – uden at klubben opgiver eller tilsidesætter sejlads i traditionel forstand. Det nye supplerer således det traditionelle.

Mange af de nye aktiviteter er også organiseret på en anderledes måde, hvor de aktive udøvere behov for en idrætsforenings formelle organisering og rammer ikke er helt så tydelig, som tilfældet er for sejlerkulturen.

Fremtidens vandbaserede idrætsmarked udvikler sig i rivende hast; men det står også klart, at fremtidens mange forskellige motionister på havet ikke er særligt optagede af, hvor og hvordan de i praksis er organiseret og hvor de

hører til. Det centrale for de aktive udøvere er, at aktiviteterne er relevante og attraktive – ikke om aktiviteten finder sted i en forening eller i specialforbund, der tæller dem som medlemmer. Denne tilgang passer sjældent godt ind i den ofte søjleopdelte idræt i Danmarks Idrætsforbund.

Det betyder dog ikke, at de mange aktive udøvere ikke også har behov for at dygtiggøre sig, udveksle erfaringer, vidende og sørge for, at aktivitsudøvelsen tager nogle centralt sikkerhedshensyn. Udøverne gør det blot på andre måder, hvor nye digitale medier ofte er kommunikationsmidlet, og hvor foreningens formelle, organisatoriske rammer ikke spiller samme centrale rolle længere, hvorved et centralt vidensmonopol nu er blevet nedbrudt. De mange nye vandrelaterede aktiviteter er baseret på udstyr, der kan pakkes ned og transporteres i en personbil. Dermed er aktiviteterne også blevet løsrevet af havnefaciliteterne, men på trods af dette, er mange sejlkubber i stand til at organisere og samle dem i et foreningsfællesskab.

Helt konkrete viser det sig, at der i de danske sejlkubber organiseres rigtig mange kajakroere. Over 30 pct. af sejlkubberne svarer, at de samarbejder med andre eller selv udbyder kajakroning i dag. Det samme gør sig gældende for 25 pct. af klubberne ift. windsurfing, 20 pct. af klubberne ift. SUP, og 21 pct. af klubberne ift. vinterbadning. Beslægtede idrætskulturer er derfor allerede i dag en stor og relativt integreret del af sejlmiljøet. Der er dertil yderligere en stor andel af klubberne, der svarer, at de gerne på sigt vil tilbyde én eller flere af de nævnte aktiviteter.

Det er bemærkelsesværdigt for en udenforstående, at rigtig mange klubber – enten i eget regi eller i samarbejde med andre – tilbyder beslægtede idrætsaktiviteter, og har interesse i at ride med på en bølge, selv om det kan ligge på grænsen for det man traditionelt ville kalde for en sejlkubs klassiske aktiviteter. En række af de nye beslægtede idrætsaktiviteter kan medvirke til at skabe et nyt liv i klubben og faciliteterne, som sejlkubber råder over, kan blive brugt af andre bruger- og medlemsgrupper.

Det betyder ikke, at samtlige sejlkubber uden undtagelse, opfordres til at tage en eller flere nye aktiviteter op sådan uden videre. Det skal snarere forstås således, at sejlkubber, som oplever et medlemsfald og en evt. svindende interesse blandt medlemmerne i at yde en frivillig indsats, kan overveje, om der er nogle muligheder i at udvikle klubben via de beslægtede idrætsaktiviteter. Forudsætningen for en ny satsning er, at det skal give mening for klubben selv, og at der kan etableres en række organiserede sammenhænge, hvor der er nye frivillige, der byder sig til.

12.4 NYT ELLER GAMMELT UDSTYR - NYE ELLER GAMLE KULTURER?

Rapporten har opereret med tre forskellige medlemskategorier, som afspejlede forskellige medlemsudviklinger: En kategori bestående af ca. 1/3-del af klubberne, der har oplevet medlemsvækst, samt to grupper, der repræsenterede hhv. klubber med moderate og store medlemsfald.

Rapporten påviser i denne forbindelse en tæt sammenhæng mellem hvilket udstyr klubberne har til rådighed og de tre klubkategorier. Kategorien med klubber, der har oplevet store medlemsfald, råder i udpræget grad oftere over både joller til børn (7-14 år), joller til unge (15-18 år) samt kølbåde til voksne nybegyndere end klubberne i de to andre medlemskategorier.

Klubber, der har oplevet store medlemsfald, har også langt oftere adgang til klubcafé/restaurant, samt til en sejlerskole. Til gengæld råder disse klubber med store medlemsfald i markant lavere grad over windsurfing- og SUP-udstyr.

For klubber der har oplevet medlemsvækst, er der tale om statistisk signifikante forskelle ift. de to andre klubkategorier, når det handler om at råde over windsurfing- og SUP-udstyr. Hele 43,2 pct. af de klubber, der har oplevet medlemsvækst, svarer, at de råder over windsurfing- og SUP-udstyr. Den tilsvarende andel for klubber med store medlemstaber ligger på kun 20 pct.

Samlet set tyder det på, at klubber med store medlemsfald i overvejende grad kan karakteriseres som store og traditionelle sejlkлубber, som ikke har udvist den store interesse for at organisere eller udbyde de nye idrætskulturer, som spirer op ved siden af klubbens traditionelle aktiviteter – hér eksemplificeret med windsurfing og SUP-udstyr.

Der er således afgørende forskelle mellem de tre klubkategorier. Forskellene afspejler klubbernes generelle interesse i og behov for at udvikle, organisere og understøtte nye beslægtede vandbaserede idrætsaktiviteter og -kulturer. De mere traditionelt orienterede sejlkлубber har med deres fokus på kølbåde, kapsejlad, motorbåde, jollesejlad og sejlerskoler, en højere sandsynlighed for at opleve medlemsfald, fordi de ikke aktivt beslutter sig for at tilpasse sig, organisere og udbyde nogle af nye aktiviteter, som der kan være efterspørgsel på i lokalområdet.

Det er dog også vigtigt at understrege, at medlemsvækst sjældent kommer helt af sig selv, blot fordi man tager nye aktiviteter op. Medlemsvækst er derimod resultaterne af en række beslutninger og tiltag, der med stor sandsynlighed formuleres, tænkes, skabes og formes i sejlkлубbernes bestyrelseslokaler - og herfra viser sig i sejlkлубbernes generelle holdninger til klubbens udviklingsmuligheder, klubbens rummelighed og i sidste ende også de strategier, tanker og aktiviteter, som sejlkлубberne ønsker at bygge sin egen fremtid på.

12.5 ADMINISTRATIONEN AF EGEN PRIVAT HAVN

Umiddelbart kunne man tro, at var visse fordele ved at administrere sin egen, private havn. I andre idrætter tales der ofte om, at netop dette giver et større rum til at udvikle og tænke nyt. Derfor kunne man også forestille sig, at den store indflydelse, som består i at administrere og drive sin egen havn, ville resultere i flere muligheder for at iværksætte medlemsrelaterede initiativer, hvilket på sigt også potentielt set kunne have positiv indflydelse på medlemstallets udvikling. Antagelsen i rapporten gik derfor på, at der var positive sammenhænge mellem klubbens administrative driftsansvar for havnen og klubbens relative medlemsudvikling.

Det er dog ikke tilfældet. Tværtimod viser det sig, at klubber, der er kategoriseret i gruppen med de store medlemstaber, i højere grad end de to andre medlemsgrupper, svarer, at de administrerer deres egen havn. Hele 52 pct. af klubberne i kategorien med de store medlemsfald, svarer, at de administrerer deres egen havn, mens det tilsvarende tal for klubber med positiv medlemsvækst kun er 32 pct.

Konklusionen på sammenhængen er, at det ikke i et snævert medlemsperspektiv er en fordel at klubben står for at administrere og drive sin egen havn. En mulig forklaring kan være, at der skal lægges for mange kræfter i de administrative driftsopgaver, som dræner klubbens ressourcer, så det går ud over de mere aktivitetsrelaterede klubinitiativer. Dertil er der muligvis en mindre risikovillighed i klubber, som driver sin egen havn, fordi de ønsker at sikre sig mod strenge vintre eller andre udefra kommende begivenheder. Denne adfærd kan derfor resultere i en stor opsparingsiver med henblik på at polstre klubben rent økonomisk, så man er forsikret mod uventede hændelser. En opsparing af midler, der står mere eller mindre passivt og derfor ikke direkte kommer udviklingen af nye aktiviteter til gode.

12.6 AKTIVITETER MÅLRETTET TURSEJLERE

Undersøgelsen vidner også om, at langt de fleste sejlkubber betragter deres helt almindelig og typisk ikke-kapsejladsudøvende medlemmer – havets motionister – som den helt afgørende forudsætning for klubbernes økonomi, som i øvrigt generelt set er meget god. Formændene efterspørger dertil i vid udstrækning også viden om hvad der kan gøres for at klubben selv bliver bedre til at iværksætte aktiviteter målrettet den store gruppe af ikke-kapsejlere.

Tursejlere vurderes også til at spille en relativt set større og mere central rolle for de klubber, der har oplevet medlemsvækst, hvilket også medvirker til at nuancere og understøtte forrige afsnits pointe om, at sejlkubberne med medlemsvækst generelt kan beskrives som mere åbne og tilgængelige.

Derfor er der blandt klubberne både stor bevidsthed om og efterspørgsel på, at der skal og bør udvikles nogle aktiviteter og koncepter, som klubberne kan bruge for at tilgodese den store medlemsgruppe af almindelige tursejlere. Kun 40 pct. af klubberne tilkendegiver, at de har et tilbud om organiseret klubsejlad og træning for voksne medlemmer over 18 år. Over 30 pct. af klubberne svarer direkte, at de ønsker at kunne udbyde en mere organiseret træning for almindelige, voksne sejlere; men de har sandsynligvis behov for både inspiration og rådgivning for at komme videre og realisere dette ønske og behov.

Hvis Dansk Sejlunion formår at udvikle nogle gode redskaber og aktiviteter i samarbejde med sejlkubberne i direkte relation til den udbredte interesse for at kunne tilbyde medlemmerne nogle relevante aktiviteter, vil DS' relevans stige mærkbart ude i de danske sejlkubber.

12.7 EN STÆRK FRIVILLIGHEDSKULTUR

Rapporten undersøger også hvilken betydning de frivillige har ift. sejlerkulturen. Det viser sig, at sejlad er en udpræget frivillighedskultur, der på mange fronter opererer med så uformel en omgangsform og frivillighedstradition, at det kan være endog meget vanskeligt at skelne mellem dem, der yder frivilligt arbejde og dem, der ikke gør. Man kan på den måde argumentere for, at frivilligt engagement og gensidig, tillidsbaseret hjælpsomhed er så integreret en del af sejlertraditionen, at det i praksis er meget vanskeligt at forestille sig noget anderledes.

Der går kun 6,3 medlemmer pr. frivillig i den gennemsnitlige sejlkub under Dansk Sejlunion. Det er ganske få medlemmer pr. frivillig for en voksendomineret foreningsidræt, som sejlad er. Den foreningsorganiserede sejlerkultur i Danmark er således én af de mest frivillige foreningsidrætter - især med hensyn til antallet af frivillige ledere pr. klub – ift. andre specialforbund i DIF.

Næsten halvdelen af klubberne svarer, at de har behov for og efterspørger rådgivningsbistand ift. at rekruttere flere frivillige. Hvis Dansk Sejlunion kan gøre en forskel på dette område, evt. ved at designe nogle metoder og tilgange ift. at etablere rekrutteringsstrategier målrettet frivillige, vil unionens relevans over for klubberne ligeledes stige mærkbart.

Det er også værd at nævne, at et meget stort flertal af respondenterne bestående af 90 pct. af respondenterne mener, at alle kan bruges som frivillige i én eller anden sammenhæng – uanset uddannelsesniveau og/eller kvalifikationer. Den meget stærke frivillighedskultur, vi har med at gøre i de danske sejlkubber, er på denne måde en så implicit del af det at være medlem og aktiv, at man, på godt og ondt, må tage højde for den i alle sammenhænge, i alle tiltag og i alle samarbejder mellem klubberne og Dansk Sejlunion.

12.8 KLUBBERNE SYNES SELV, AT DE KLARER SIG GODT

På trods af de generelle medlemsnedgang, som har ramte størstedelen af de danske sejlkubber, svarer 77 pct. af klubberne, at de selv mener, at de klarer det godt. Kun syv pct. erklærer sig uenige. Der er tale om et meget stor flertal af klubberne, der, efter egen vurdering, svarer, at det generelt går godt. Det interessante er dog, at der ingen statistisk sammenhæng er mellem klubbernes respektive medlemsudvikling og deres svarafgivelse til dette udsagn, så også klubber med store medlemsfald oplever i lige så stor udstrækning som klubber med medlemsvækst, at det generelt går godt. Det kan betyde, at medlemsudviklingen langt fra er af så central betydning, som vi normalt betragter den med fra et centralt perspektiv fra et forbundsperspektiv.

12.9 KLUBBER, DER KAN OG VIL

Rapporten anbefaler afslutningsvis, at Dansk Sejlunion fremadrettet bør rette sit fokus mere mod de klubber, der både kan og vil være med til at udvikle vandbaserede aktiviteter i bred forstand.

Det er der heldigvis rigtig mange klubformænd, hele 77,5 pct., der har interesse i. Om det der er en lige så stor andel, der også i praksis kan, er dog stærkt tvivlsomt.

Dertil er der også rigtig mange af klubberne – ca. halvdelen – der svarer, at de har interesse at få rådgivningsbistand fra Dansk Sejlunion i forbindelse med iværksættelse af nye medlemsrelaterede tiltag. De relativt få klubber, der svarer, at de ønsker at passe sig selv, skal have al mulig ret til at eksistere på deres egne præmisser; men disse klubber bør ikke i lige så høj grad få del i udviklingstiltag, som klubber, der mere aktivt ønsker at præge fremtidens foreningsbaserede sejlerkultur.

Litteraturliste

- Bainer A. 2010. What's Scandinavian about Scandinavian sport? *Sport in Society, Special Issue: Sport in Scandinavian Societies* 4 (13): 734-743.
- Danmarks statistik s. 2016. Overnatninger i lystbådehavne efter område, gæstens nationalitet og periode.
- Dansk Sejlunion. 2012. *Aldersrelateret træning i sejlsport - ATK for børn og unge, 8-25 år*. Brøndby: Dansk Sejlunion.
- . 2016. De fire strategiske mål – afsæt for DS Strategi 2018.
- . 2016. Velkommen i sejlsporten!
- DIF Team analyse. 2015. Prisen på idræt - og andre kulturforskelle i idrætten. Brøndby: Danmarks Idrætsforbund.
- Fester M, Gottlieb P, and Kirkegaard KL. 2015. Håndbold i Danmark. Brøndby: Danmarks Idrætsforbund.
- Fridberg T, and Henriksen LS. 2014. Udviklingen i frivilligt arbejde 2004 - 2012. SFI - Det Nationale Forskningscenter for Velfærd.
- Herslev Strand Sejlklub. 2016. Frivilligt arbejde i sejlklubben.
- Kirkegaard KL, and Fester M. 2012. Notat - antallet af frivillige i DIF. Brøndby: Danmarks Idrætsforbund.
- Kirkegaard KL, Fester M, Gottlieb P, and Gøtzsche S. 2014. Badminton sportens medlemspotentialer - profilen på den succesfulde badmintonklub. Danmarks Idrætsforbund.
- Kirkegaard KL, Fester M, and Gottlieb P. 2015. Havets motionister. Status på Dansk Sejlunion, delrapport 1. Danmarks Idrætsforbund, Udviklingsafdelingen, Team Analyse.
- Laub TB. 2012. Fremtidens frivillige foreningsliv i idrætten. Idrættens Analyseinstitut.
- Münster O, and Münster S. 2009. *Når idealer forenes med forretning : Moderne ledelse af velgørende organisationer* : Gyldendal Business.
- Østerlund K. 2013. Foreningsidrættens sociale kvaliteter : en social kapital-inspireret undersøgelse af danske idrætsforeninger og deres medlemmer. Foreningsidrættens sociale kvaliteter : en social kapital-inspireret undersøgelse af danske idrætsforeninger og deres medlemmer, Syddansk Universitet.
- . 2014. Danske idrætsforeningers sociale kapital : Demokrati, socialt liv og frivilligt arbejde. In *Samfundets idræt: Forskningsbaserede indspark i debatten om idrættens støttestrukturer*, eds K Eskelund and T Skovgaard, 99-136. Odense: Syddansk Universitetsforlag.
- Pedersen FØ. 2015. 8 mio. kr. til oplevelser på vandet og i havnen.
- Putnam R. 2001. *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community* : Simon & Schuster.
- Weimar D, Wicker P, and Prinz J. 2014. Membership in Nonprofit Sport Clubs: A Dynamic Panel Analysis of External Organizational Factors'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 44 (3): 417-436.