



KLUB

KONFERENCEN

Overgang fra sejlerekskole til klubmedlem

Oplæg ved Kristina Dannefer og Henrik Toucan Tang



Workshoppens program

1. Status på sejlerskoler i Danmark

- a) Antal sejlerskoler
- b) Klubbers opmærksomhed på at tiltrække medlemmer

2. Motivationsorienteringer for deltagelse i klubliv

- a) Studier i idrætsdeltagelse
- b) DIF & SDU analyse

3. Hvordan skaber vi attraktive tilbud efter sejlerskolen

- a) Koncept på DS' hjemmeside
- b) Workshop og opsamling



En status på sejlere i klubber

I alt 242 medlemsklubber i Dansk Sejlunion.

- Hvor mange sejlere i klubber tror I der er i Danmark?
- Hvor mange klubber med sejlere tror I har fokus på at tiltrække nye medlemmer?

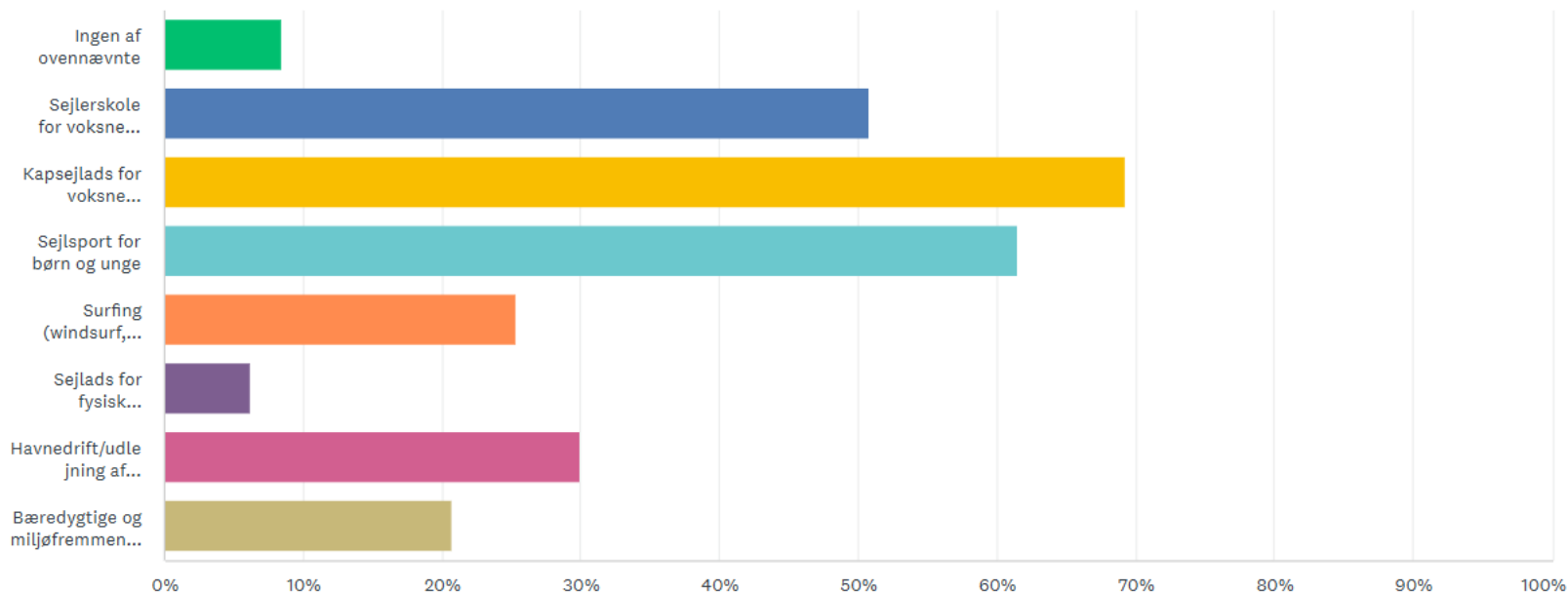




En status på sejlerskoler i klubber

Ca. 125 sejlerskoler i klubber

(Data: DS Klubundersøgelse 2025)

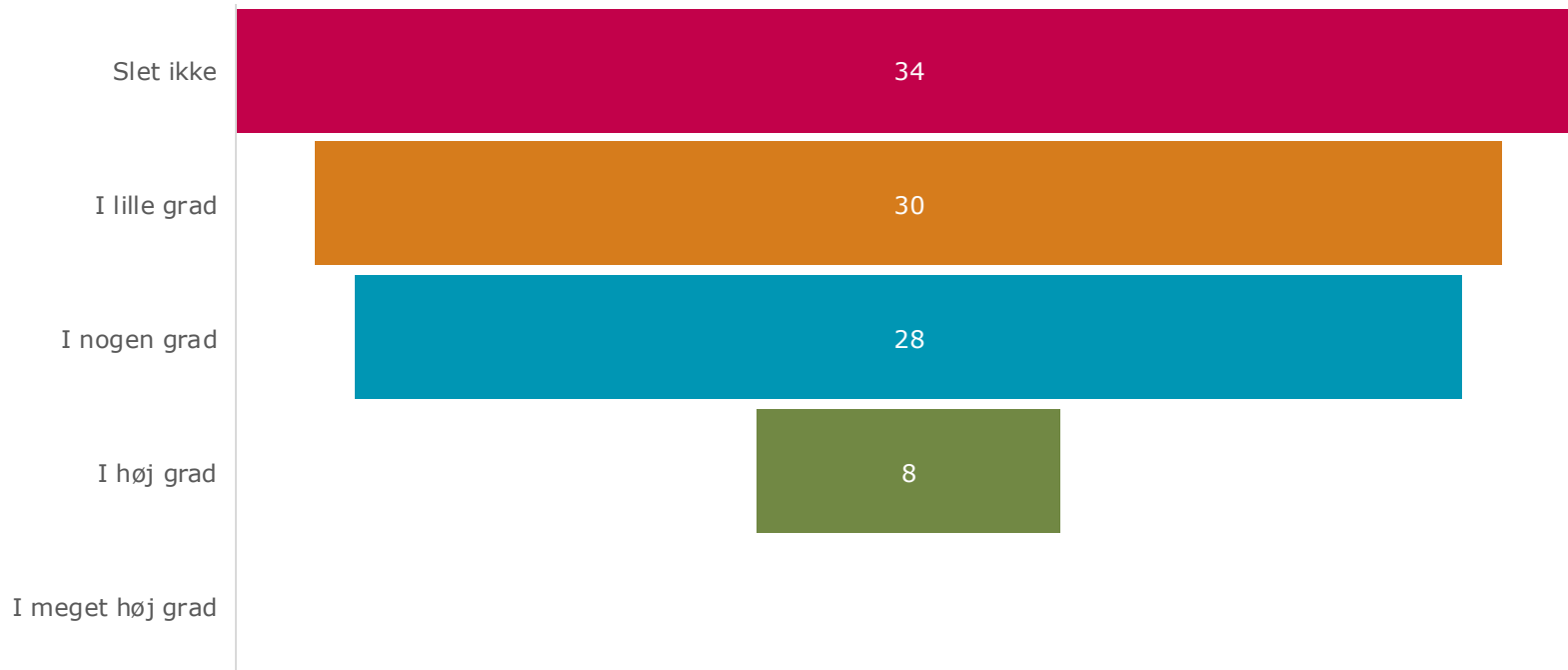


Fokus på at tiltrække nye medlemmer

(Data: DS Klubundersøgelse 2025)



Fokus på at tiltrække nye medlemmer i klubber med sejlerskoler (i procent)



Fokus på at tiltrække nye medlemmer

(Data: DS Klubundersøgelse 2025)

I klubber med sejlerskoler

- Slet ikke: **42** klubber
- I lille grad: **38** klubber
- I nogen grad: **35** klubber
- I høj grad: **10** klubber
- I meget høj grad: **Ingen** klubber



Hvad gør din klub for at tiltrække nye medlemmer?



Tilbud om at låne klubbåde, når sejlerskolen ikke bruger dem.

Investering af turbåd til udlån – tilgængelighed til udstyr – brugerfinansieret, men sejlklubben investerer via fx fonde.

Brug af SoMe – brugerdrevet, så der er trafik.

Differentiere, så man er opmærksom på at tiltrække medlemmer i det stedbundne potentiale udover nye sejlere fra sejlerskolen.

Mentorordning med personer med forskellige erfaringer – fx at mentorer sejler med de nye sejlere i sejlernes egne både.

Kobling mellem "krabbeklub" og bedsteforældre.

Være opmærksomme på en inkluderende kultur – kig indad!

Være opmærksomme på at man ønsker aktive medlemmer.



Tilbud om at låne klubbåde, når sejlern skolen ikke bruger dem.

Investering af både til udlån – tilgængelighed til udstyr. Kan være brugerfinansieret, men sejlklubben investerer via fx fonde. Relevant materiel – turbåd / sejlernskolebåd.



Brug af SoMe – brugerdrevet, så der er trafik.

SoMe kampagne.

Differentiere, så man er opmærksom på at tiltrække medlemmer i det. stedbundne potentiale udover nye sejlere fra sejlernskolen.

Mentorordning med personer med forskellige erfaringer – fx at mentorer sejler med de nye sejlere i sejlernes egne både.

Kobling mellem ”krabbeklub” og bedsteforældre.

Være opmærksomme på en inkluderende kultur – kig indad!

Være opmærksomme, på at ønske aktive medlemmer i klubben.

Arbejde med en frivillighedskultur koblet til at foreningen er baseret på fællesskab.

Arbejde med at gøre instruktøruddannelse til en naturlig del af en forlængelse for nye sejlere.

Klubbens medlemmer kan stå til rådighed med gasteordninger til aftenmatch – kombi mellem klubliv og private bådejere.

Ejerskab og begejstring skal være fundamentet for klubliv.

Nedbryd barrierer mellem klubbens afdelinger.

Skabe adventure / explorer-spor efter sejlernskole.

Dele både mellem klubber til udlån.

Selvorganisering omkring grupper, der vedligeholder klubbens udlånsudstyr og råder over bådene til selvvalgte aktiviteter.

Forlæng ungdomsarbejdet ind i klubbens øvrige tilbud ved at aktivere relevant udstyr fra klubbens andre afdelinger.



Grupper



Gruppe 1:

Flemming Clausen
Camilla Nissen
Mads Bahrt
Normann Sloth

Gruppe 2:

Mogens Houmann Hansen
Niels Henrik Borch
Michael Jönsson
Amanda Søndergaard Jensen

Gruppe 3:

John Christensen
Torben Bergenhausen
Freja Herreborg Pedersen



Grupper



Gruppe 4:

Lisbeth Rejsenhus
Bjarne Ravn Uberg
Dan Larsen
Rasmus Hjorth

Gruppe 5:

Hans Bach
Mette Christoffersen
Niels Hansen
Dan Østergaard

Gruppe 6:

Bjarke Svare
Ole Riis
Louise Kanstrup Petersen



Grupper



Gruppe 7:

Birgitte Larsen
Gunner Simonsen
Christian Frisenfeldt Jønsson
Kirsten Ahlgren

Gruppe 9:

John Villemoes
Maria Jørgensen
Jonas Ibsen

Gruppe 8:

Ole Kiil
Asger Christiansen
Hans Sommerlund



Gruppearbejde



Videndele i grupper om spørgsmålet:

"Hvad oplever I som den største **udfordring** i klubben ift. at få flere nye sejlere fra sejlernskolen til at blive permanente medlemmer af klubben?"

Undlad at komme med løsningen på udfordringen!

... Til sidst: udvælg én case i gruppen ...

7 minutter





... Sparring på casen ...

Er der noget, der undrer jer?
Gode erfaringer?
Stil nysgerrige spørgsmål!

7 minutter



Er der nogle nye erkendelser i lokalet?

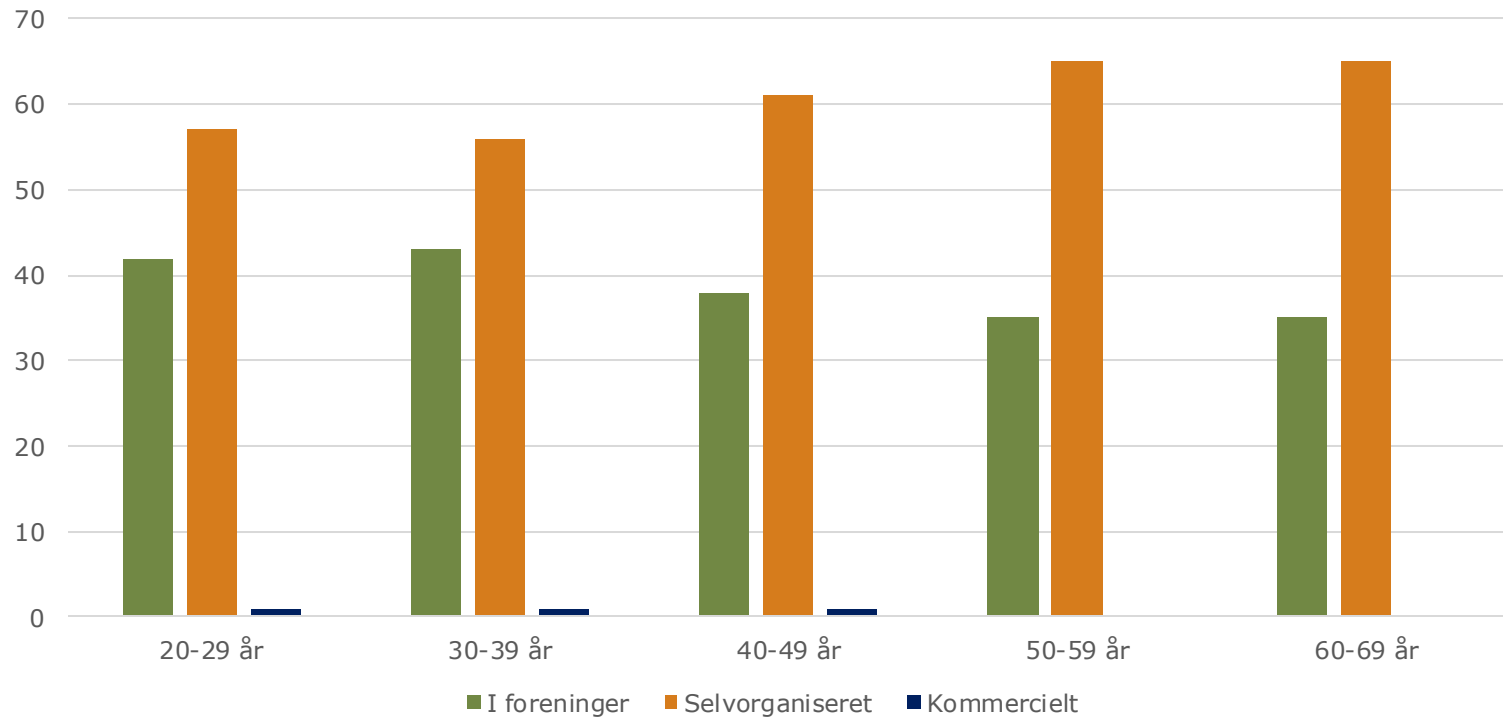
Der skal være en plan for "onboarding" fra sejlerneskolen. Lav fokusgruppeinterviews af sejlerne.

Vær opmærksom på kombinationen af at ville lære at sejle og samtidig være en del af et fællesskab – møder man klubbens andre sejlere? Skab en kultur som er inkluderende, så nye sejlere oplever at være en del af en større sammenhæng.



Deltagelse og organisering i sejlsport for voksne

(Data: DIF og SDU analyse af idrætsdeltagelse specifikt i sejlsport 2024)





Sejlsport

Nøgletal 30-39 år

5

procent

udgør målgruppen af alle, der dyrker idrætten på ugentlig basis



Profil for den typiske udøver



66%



34%



I beskæftigelse

79%



Erhvervsfagligt job

30%

Top 3 motiver

1. Fordi jeg godt kan lide aktiviteten
2. For at gøre noget godt for mig selv
3. For at være sammen med andre

Social sammenhæng og hyppighed



Venner/bekendte

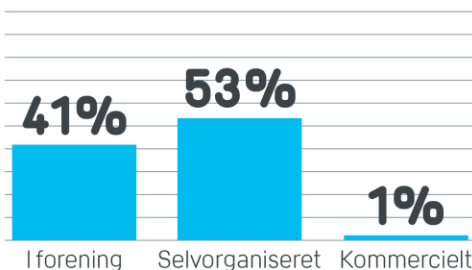
52%

Dyrkes
sjældnere end

1

dag om
måneden

Organisering



Top 3 barrierer

1. At jeg prioriterer tid på mit arbejde eller med min familie
2. At jeg ofte er for udkørt eller træt
3. At det tager for lang tid

BEVÆGER
DANMARK





Sejlsport

Nøgletal 40-49 år

12
procent

udgør målgruppen af alle, der dyrker idrætten på ugentlig basis



Profil for den typiske udøver



62%



38%



I beskæftigelse

90%



Job efter mellemlang uddannelse

37%

Top 3 motiver

1. Fordi jeg godt kan lide aktiviteten
2. For at gøre noget godt for mig selv
3. For at være sammen med andre

Social sammenhæng og hyppighed



Ægtefælle/partner/
kæreste

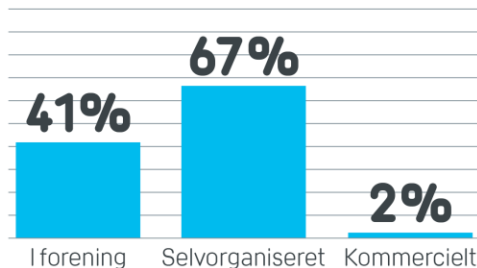
57%

Dyrkes
sjældnere end

1

dag om
måneden

Organisering



Top 3 barrierer

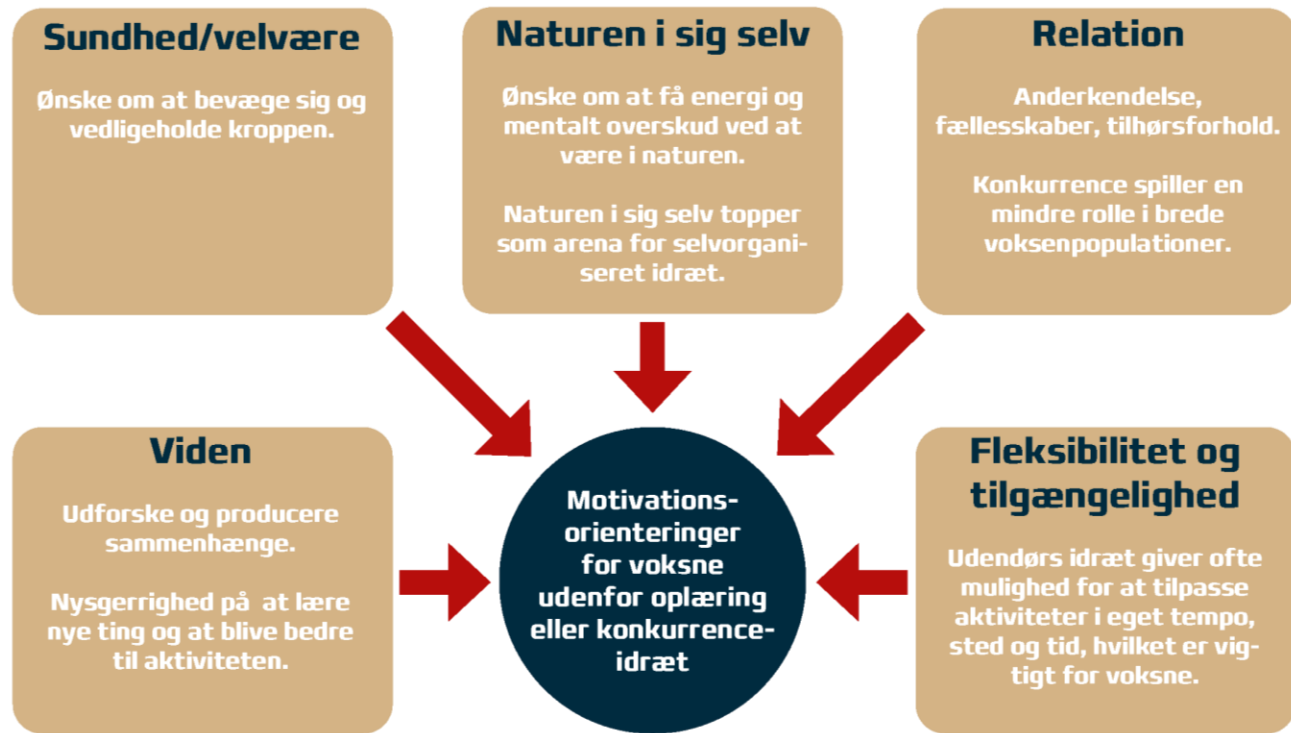
1. At jeg prioriterer tid på mit arbejde eller med min familie
2. At jeg ofte er for udkørt eller træt
3. At jeg prioriterer andre fritidsaktiviteter

BEVÆGER
DANMARK



Motivationsorienteringer for voksne i outdoor-idræt

(Kilde: Idrættens Analyseinstitut 2024)



Grib mulighederne!



Sundhed/velvære

Ønske om at bevæge sig og vedligeholde kroppen.

Naturen i sig selv

Ønske om at få energi og mentalt overskud ved at være i naturen.

Naturen i sig selv topper som arena for selvorganiseret idræt.

Relation

Anderkendelse, fællesskaber, tilhørsforhold.

Konkurrence spiller en mindre rolle i brede voksenpopulationer.

Viden

Udforske og producere sammenhænge.

Nysgerrighed på at lære nye ting og at blive bedre til aktiviteten.

Fleksibilitet og tilgængelighed

Udendørs idræt giver ofte mulighed for at tilpasse aktiviteter i eget tempo, sted og tid, hvilket er vigtigt for voksne.

Motivationsorienteringer for voksne udenfor oplæring eller konkurrenceidræt

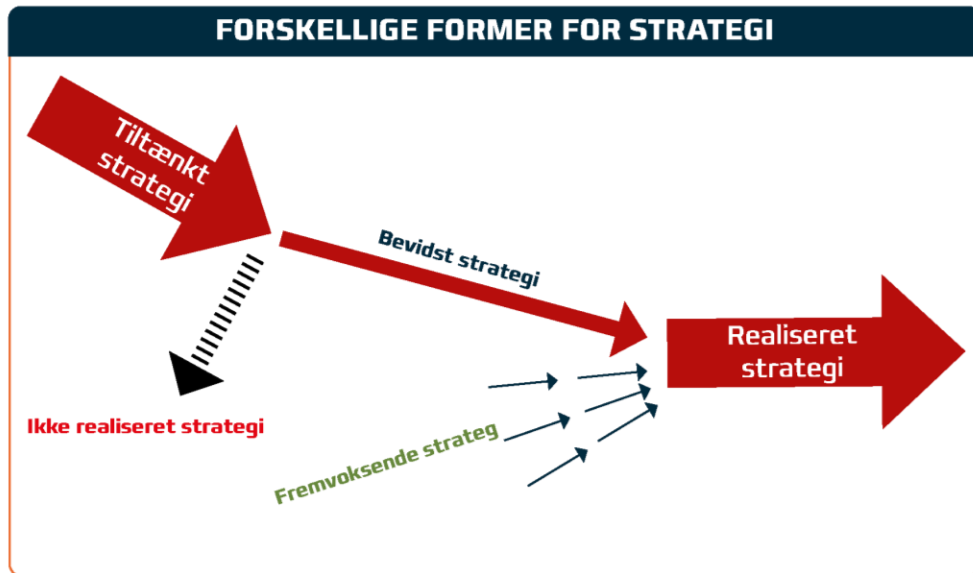


De næste skridt i din klub



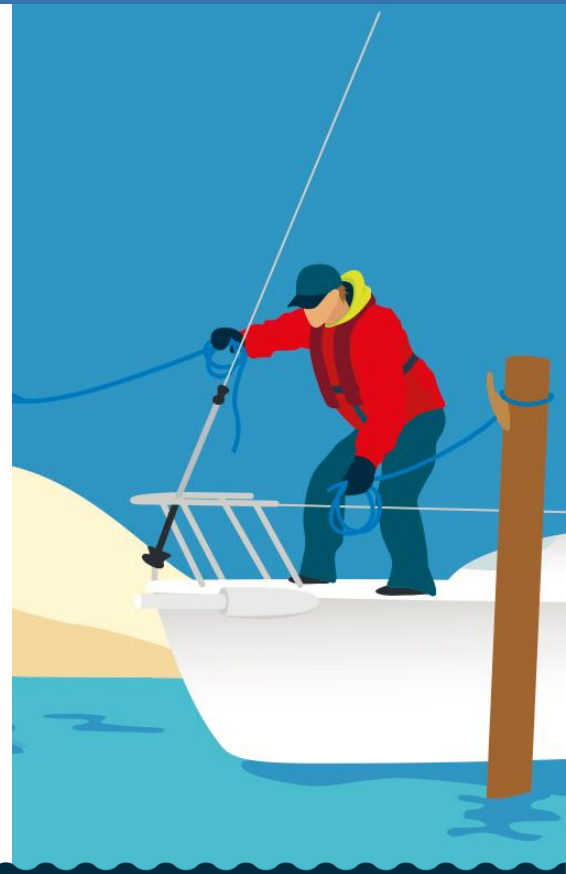
Strategi

- Succesfulde strategier er såkaldte fremvoksende strategier.
- Byg tingene op med involvering fra "bunden".
- Lav forandringer med en realistisk tilgang: Tag små skridt med succes fremfor store skridt med fiasko.



Hvordan får vi nye sejlere på rette vej?

- **Trin 1: Forstå udgangspunktet (relationelt).** Find ud af, hvor personen rent faktisk står lige nu, og hvad personen kender til ift. klubbens muligheder. Det er fundamentalt for at kunne hjælpe dem.
- **Trin 2: Undgå at overføre din egen position (relationelt).** Vær opmærksom på ikke at antage, at de ting, du selv brænder for, er deres interesse. Kend derfor klubbens tilbud til bunds - og overvej, om klubbens tilbud er de "rigtige" ift. at hjælpe nye sejlere ind i klublivet.



Hvordan får vi nye sejlere på rette vej?

- **Trin 3: Mentorordning (viden).**
Etablér en mentorordning med "ægte vejledning". Ved at tænke ind i nye sejleres position, kan den enkelte mentor undgå at være farvet af sin egen forforståelse. Stil nysgerrige spørgsmål, så man kan stille skarpt på den enkelte nye sejleres behov og ønsker.





De næste konkrete tiltag i din klub

- Brug 5 minutter på individuelt at skrive dine intuitive idéer til nye tiltag i klubben på post-it sedler.
- Fremlæg 2 minutter pr. person i grupperne.

De næste konkrete tiltag





Mange tak for i dag. Vi ses på vandet!