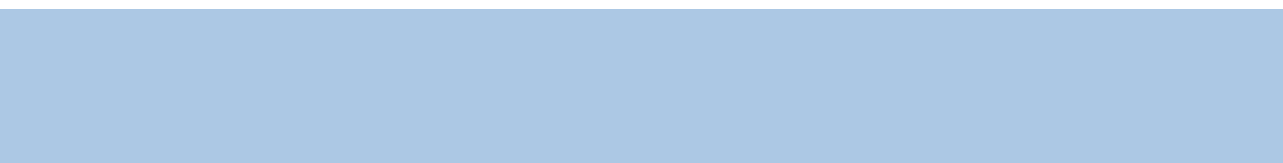


IDRÆTTENS INNOVATØRER

Analyse og scenarier

Notat / Maj 2016



Martin Hedal



Idrættens
Analyseinstitut

Titel

Idrættens Innovatører - analyse og scenarier

Forfatter

Martin Hedal

Rekvirent

Idan Forum - Idrætssektorens Udviklingsforum

Layout

Idrættens Analyseinstitut

Forsidefoto

SHFT

Udgave

1. udgave, København, maj 2016

Pris

Notatet kan downloades gratis i vidensbanken på www.idan.dk

ISBN

978-87-93375-53-6 (elektronisk)

Udgiver

Idrættens Analyseinstitut

Kanonbådsvej 4A

DK-1437 København K

T: +45 3266 1030

E: idan@idan.dk

W: www.idan.dk

Gengivelse af dette notat er tilladt med tydelig kildehenvisning.

IDRÆTTENS INNOVATØRER

ANALYSE OG SCENARIER

Indhold

| | |
|---|----|
| Bagom Idrættens Innovatører | 5 |
| Identifikation af Idrættens Innovatører | 7 |
| Analyse: Øget tilgængelighed til idrættens ressourcer | 9 |
| Faciliteter | 10 |
| Træningspartnere..... | 11 |
| Udstyr | 11 |
| Regler og discipliner..... | 12 |
| Frivillige | 13 |
| Klubber/foreninger | 13 |
| Administration og koordinering..... | 14 |
| Events og kalendere..... | 15 |
| Træningsdata..... | 16 |
| Bruger-/medlemsdata..... | 16 |
| Fællesskaber..... | 17 |
| Instruktører/trænere/coaches | 17 |
| Sponsorer/investorer | 18 |
| Medier..... | 19 |
| Perspektiver: Tre scenarier | 20 |
| Scenario 1: Idrættens Innovationshus | 20 |
| Scenario 2: Superforeningen..... | 21 |
| Scenario 3: Idrættens fælles onlineplatform..... | 21 |
| Slutbemærkning: Digital Detox?..... | 22 |
| Litteratur | 23 |

Bagom Idrættens Innovatører

Innovatører, iværksættere, entreprenører, ildsjæle og dem "med en lille skrue løs" findes alle i idrætten og er med til at forandre den i hastigt tempo i disse år - godt hjulpet på vej af den teknologiske udvikling ført an af digitaliseringen.

Idrættens Analyseinstitut (Idan) udgav i 2009 og 2011 rapporterne 'Idrættens Iværksættere' og 'Idrættens virtuelle arenaer', der gav et indblik i, hvor stor indflydelse teknologien - ikke mindst internettet - har på idrætten, og hvordan en række iværksættervirksomheder medvirker til at forme og forandre idrætsverdenen.

Nogle af virksomhederne og initiativerne er lukket, mens andre lever i bedste velgående. Sådan vil det altid være. På bundlinjen står, at mange af iværksætterne havde set et hul i markedet, skyndt sig at fylde det ud så godt som muligt, og at de har spillet en væsentlig rolle for idrættens udvikling. I dag er det eksempelvis normalt at tracke sit løb som motionist med mobilen (Endomondo), at administrere en forening online (Conventus) eller at dyrke fitness udendørs (Norwell).

Siden de to rapporter har Idan konstateret, at stadig flere kaster sig ud i at udvikle idrætten ud fra mange forskellige tilgange. Kommercielle såvel som ikke-kommercielle aktører søger konstant efter en måde at gøre tingene nemmere eller smartere i idrætten bredt set. De er kort og godt idrættens innovatører, og flere af dem vil jf. erfaringerne fra de to tidligere rapporter komme til at spille en betydelig rolle i udviklingen af idrætten. Derfor er det vigtigt for aktører i idrætten i Danmark at kende til dem og ikke mindst deres ideer og koncepter.

I 2015 tog Idan initiativ til oprettelsen af 'Idan Forum - Idrætssektorens Udviklingsforum', som medio 2016 består af 60 aktører i den brede idrætssektor. Forummet styrker netværksdannelse, formidling af viden og erfaringsudveksling og har altid blikket rettet fremad med fokus på trends, udvikling og idrætsoplevelser. En vigtig del af forummets aktiviteter er analyser af innovation i idrætten, samlet under projektoverskriften 'Idrættens Innovatører'.

Det kan være udfordrende at følge med i den lynhurtige udvikling, men det er ambitionen med projektet 'Idrættens Innovatører', at det *skal* være i stand til at pege på både vigtige aktører og interessante tendenser på tværs af innovatørerne.

Iværksætteri og innovation er vigtige elementer for at forstå og agere inden for idrætten i dag, og 'Idrættens Innovatører' skal derfor give beslutningstagere, forskere, organisationer, foreninger, virksomheder, innovatører m.fl. et solidt indblik i, hvordan forskellige aktører skaber innovation i idrætten netop nu - og hvad det kan betyde for idrætsdeltagelsen og idrætsoplevelsen.

'Idrættens Innovatører' er ikke et klassisk analytisk projekt. Det er eksplorativt med nysgerighed som drivkraft. Målet er ikke en rapport, og en eventuel slutdato afhænger udelukkende af fremtidige finansieringsmuligheder.

En vigtig del af projektet er at identificere og analysere en bred vifte af danske aktører, som kan betegnes som innovatører inden for den brede idræt. Fælles for innovatørerne er, at de efter Idans vurdering har potentiale til at forandre idrætten og tilføre idrætssektoren værdi. Da udviklingen går stærkt, bliver innovatørhistorier formidlet løbende på en særskilt temaside på idan.dk. I skrivende stund ligger 25 innovatørportrætter på siden, og det er de portrætter og de kvalitative interviews bag artiklerne, der danner grundlag for dette notat.

Notatet går på tværs af innovatørerne i en kvalitativ analyse. Hvad er det overordnede mønster, og hvilke tendenser skal aktørerne i den danske (og internationale) idrætssektor forholde sig til i fremtiden?

Konklusionen er, at det for mange af innovatørerne handler om **at skabe langt større tilgængelighed til idrættens ressourcer**. De vil populært sagt sænke barren så meget som muligt på en række områder. Da flere af dem ifølge de tidligere rapporter kommer til at spille en vigtig rolle i fremtidens idrætsbillede, skal der lyde en stor opfordring fra Idan til at reflektere grundigt over analysen, perspektiverne og de tre scenarier opstillet i dette notat. Husk også at læse portrætterne på temasiden på Idans hjemmeside:

www.idan.dk/idan-undersoeger/idraettens-innovatoerer

Identifikation af Idrættens Innovatører

Notatet her går ikke i detaljen med den teoretiske definition af innovation. Der findes en lang række teorier og tilgange til innovationsområdet. Kristian Philipsen giver en udmærket introduktion i bogen 'Innovation - Entreprenørskab og intraprenørskab' fra 2013. Han beskriver bl.a., hvordan man kan skelne mellem radikal innovation, hvor man gør tingene anderledes, og inkrementel innovation, hvor man (blot) gør tingene bedre (Philipsen, 2013, s. 70).

I udvælgelsen af relevante cases til projektet 'Idrættens Innovatører' er det en gennemgående metodisk tilgang, at innovatørerne skal gøre tingene anderledes og ikke blot forbedre eksisterende produkter, services eller processer. Nogle gange vil den anderledes tilgang ødelægge eksisterende måder at gøre tingene på, mens det andre gange vil supplere det eksisterende.

Innovatørerne skal ved at tænke nyt og agere derudfra kunne **tilføre ny værdi til idrætten og potentielt medvirke til at forandre den**. Det er hovedfokus i udvælgelsen af innovatørerne. I praksis sker identifikationen af innovatørerne som en kombination af research og netværksarbejde.

De 25 innovatører, der udgør det primære empiriske grundlag for dette notat, fremgår nedenfor. Kvalitative interviews er foretaget i perioden august 2015 til april 2016.

Overblik over interviewede idrætsinnovatører

| Navn | Type | Link |
|-------------------------|-----------------------|--|
| Athliit | Iværksættervirksomhed | Athliit.com |
| Boblberg | Iværksættervirksomhed | Boblberg.dk |
| Bookanaut | Iværksættervirksomhed | Bookanaut.com |
| Calendize | Iværksættervirksomhed | Calendize.com |
| Donkey Republic | Iværksættervirksomhed | Donkey.bike |
| Exerlize | Frivilligt initiativ | Exerlize.dk |
| Fitbird | Iværksættervirksomhed | Lukket |
| Fit Deal | Koncept i idrætsråd | Fitdeal.dk |
| Golfspilleren i Centrum | Koncept i forbund | danskgolfunion.dk/klubledelse-og-drift/golfspilleren-i-centrum |
| GoSpoort | Iværksættervirksomhed | Gospoort.dk |
| Holdsport | Iværksættervirksomhed | Holdsport.dk |
| Håndboldfitness | Koncept i forbund | dhf.dk/Aktiviteter/haandboldfitness |
| Intelligent Marking | Iværksættervirksomhed | Intelligentmarking.com |
| Klub Frivillig | Forening | iss-fodbold.dk/klub-frivillig |
| Løbeklubben på Facebook | Facebook-fællesskab | Facebook.com/loebeklubben |

| | | |
|-----------------------------------|----------------------------|------------------------|
| Nordsjællands Outdoor Sports Klub | Forening | Nosk.dk |
| Odendo | Iværksættvirksomhed | Odendo.dk |
| Odense Sportscentrum | Forening | Odensesportscentrum.dk |
| SchoolsOnTheRun | Socialøkonomisk virksomhed | Schoolsontherun.dk |
| Sens Innovation | Iværksættvirksomhed | Sens.dk |
| SHFT | Iværksættvirksomhed | Shft.run |
| Trusted Sport | Iværksættvirksomhed | Trustedsport.dk |
| WannaSport | Iværksættvirksomhed | Wannasport.dk |
| YooWe | Iværksættvirksomhed | Yooowe.com |
| You Run | Iværksættvirksomhed | Yourun.dk |

Der er naturligvis flere interessante danske idrætsinnovatører: Familieidræt, Golazo Nordic, Svendborg Gymnastikforening, Tonsser, Cykling uden alder, Sponsor.dk, 6 Directions, Fodboldfabrikken, Keingart, Exerp, NBRO Running, Frederikshavn Kommunes Idrætsforening, Kompan, Fit Project og mange flere. Nogle af disse bliver portrætteret på idan.dk efter udgivelsen af dette notat. Se også listen med idrætsinnovatører i 'Idrættens Iværksættre'-rapporten.

Analyse: Øget tilgængelighed til idrættens ressourcer

Denne kvalitative analyse går på tværs af Idrættens Innovatører i forsøget på at finde en fællesnævner, der kan fungere som indikator for fremtidige innovative tiltag i idrætten. Innovatørerne har en række bevæggrunde for at udvikle idrætten. Fælles for dem alle er, at de vil gøre en forskel og er meget passionerede i deres arbejde. De er reflekterede, når de svarer på spørgsmål om deres virksomhed eller projekt, og de har en stor viden på deres felt. Derudover er de meget ambitiøse.

Et stort flertal af innovatørerne har skarpt fokus på de digitale muligheder, som udbredelsen og brugen af internet og smartphones giver. Flere af dem er kraftigt inspirerede af internationale digitale mastodonter, som har oplevet eksponentiel vækst gennem de seneste år og forandret forbrugs- og adfærdsmønstre i hele verden. Det drejer sig bl.a. om Uber (privattaxikørsel), Airbnb (boligudlejning) og Facebook (socialt medie).

Medieforskere taler i disse år om, at vi lever i et medialiseret samfund. Medierne - herunder især digitale medier - former vores liv og samfund i meget høj grad, og det sker ofte så hurtigt, at vi ikke tænker over det. Medieforsker Kirsten Frandsen beskriver idrættens medialisering i antologien 'Medialisering':

"Medierne skaber forandring, fordi medier har fået en meget prægnant tilstedeværelse i alle aspekter af danskernes hverdagsliv, men deres aktuelle indflydelse spiller også tæt sammen med pågående forandringer i danskernes idrætsvaner.

[...]

Det er ikke længere nok at analysere det som et samspil mellem idræt på den ene side og medier på den anden. De digitale mediers integration i idrættens eget organisatoriske maskinerum og i den individuelle praksis betyder, at sport nu også *er* medier."

S. 97, Frandsen, 2016

Medialiserende tjenester som Uber, Airbnb og Facebook tilgængeliggør på forskellig vis ressourcer via et digitalt univers, og den tankegang er i høj grad på vej ind i idrættens verden. **Idrættens Innovatører gør således idrættens ressourcer langt mere tilgængelige i disse år.** Det sker i høj grad digitalt, men også analogt og som en kombination af digital og analog innovation. Baggrunden for innovatørernes fokus på tilgængelighed er, at de har identificeret et hul i markedet, da idrætten i deres øjne på mange måder er *utilgængelig* i dag.

Pointen om øget tilgængelighed til idrættens ressourcer er udfoldet i 14 afsnit herunder, der hver især dækker over tilgængeliggørelsen af en idrætsressource:

- Faciliteter
- Træningspartnere
- Udstyr
- Regler og discipliner
- Frivillige

- Klubber/foreninger
- Administration og koordinering
- Events og kalendere
- Træningsdata
- Bruger-/medlemsdata
- Fællesskaber
- Instruktører/trænere/coaches
- Sponsorer/investorer
- Medier

I idrætten handler tilgængeliggørelsen ofte om at gøre ressourcer tilgængelige for udøvere eller potentielle udøvere. Det kan eksempelvis være i forhold til faciliteter, udstyr og events som beskrevet nedenfor. Tilgængeliggørelsen kan dog også ske i forhold til eksempelvis frivillige, medlemsdata eller sponsorer, som bl.a. er relevant for idrætsforeninger. Tilgængelighed skal derfor forstås bredt i denne sammenhæng.

Faciliteter

Idrætsfaciliteter er i flere idrætsgrene en forudsætning for udøvelsen. Faciliteten kan både signalere tilgængelighed og reelt være tilgængelig. Det kender man alt til i den progressive paraplyforening Odense Sportscentrum, der med 24 afdelinger på over 5.000 kvm og integreret fitnesscenter har arbejdet meget med at tilgængeliggøre faciliteten for medlemmerne. Når kontingentet på 218 kr. pr. måned er betalt, har man således adgang til alle de i øvrigt i sig selv indbydende faciliteter.

En række øvrige innovative aktører har også fokus på at tilgængeliggøre selve idrætsfaciliteten. Det gælder eksempelvis arkitektfirmaet Keingart, Svendborg Gymnastikforening, Fodboldfabrikken og producenter af legepladser og udendørs fitnessredskaber som Elverdalen og Kompan.

Derudover er ikke mindst den selvorganiserede brug af idrætsfaciliteter de senere år blevet afhængig af et effektivt og tilgængeligt bookingsystem, så det ikke er en strukturel barriere som en booking af eksempelvis en badmintonbane, der bliver stopklodsen. Iværksættervirksomheden WannaSport satte sig i slutningen af 2014 for at udvikle en app, der med meget få tryk kunne lede brugeren til en ledig facilitetstid, så en vanskelig booking ikke blev forhindringen, der gjorde, at man eksempelvis ikke fik genoptaget badmintonkarrieren:

”De fleste danskere har jo haft en badmintonketcher i hånden på et tidspunkt. Af forskellige årsager - blandt andet besværlig banebooking og mangel på makkere - har de lagt ketcheren på hylden. Vores mål er at inspirere de ”sovende” badmintonspillere til at kaste sig over sporten igen - og gerne sammen med familie, venner, naboer eller i den lokale klub.”

Jacob Lau Larsen, stifter af WannaSport

Træningspartnere

Flere har forsøgt at skabe et univers på nettet, hvor man uformelt kan finde en træningsmakker. Sportspladsen.dk, Sportzlife.com, Arena365.com og Trainingpartner.dk fik ikke skabt det nødvendige volumen, og det er da også en anden og mere afgrænset tilgang, idrættens innovatører har i dag til matchningen af træningsmakkere. Der er langt større fokus på specifikke målgrupper.

Det gælder eksempelvis for appen og hobbyprojektet Exerlize, der ved brug af Instagram og en simpel brugerflade især appellerer til yngre voksne, der gerne vil prøve forskellige træningsformer fleksibelt:

”Vi kan mødes og prøve vores forskellige træningsmåder. Det synes jeg er fedt, i stedet for man låser sig fast til én ting og siger: Nu går jeg til fitness, også selv om jeg måske ikke får trænet så ofte, men bare betaler måned efter måned. Motion er meget mere end bare at være medlem af et fitnesscenter. Det er også at dyrke noget forskelligt og lære nye ting - og have fællesskabet med.”

Fazli Koc, initiativtager til Exerlize

Iværksættervirksomheden Boblberg har valgt en anden tilgang. I deres spæde udvikling havde de faktisk en ide om at udvikle noget i retning af sportens svar på Facebook, men de fandt hurtigt ud af, at det er vanskeligt at få den model til at hænge sammen - også ud fra de ovennævnte erfaringer. I dag fokuserer de på at matche borgere i en række kommuner uden at kalde det noget med sport - og dermed indirekte påvirke inaktive, som ikke kan identificere sig med idræt, sport eller motion, til et mere aktivt liv:

”Det er vigtigt, at folk ikke bliver skræmt af, at det hedder noget med sport. Det er ikke flere tilbud til triatlonudøveren, de søger i kommunerne. Der har de foreningerne, som gør det godt. Dem, de vil ramme, er nogle, der slet ikke er fysisk aktive i dag. Nogle af dem, som ikke interesserer sig for idræt, går ind på Boblberg og kigger efter noget andet, men finder faktisk noget idræt, som de synes er spændende - de ville aldrig google ordet motionsløb.”

Nikolaj Stæhr, medstifter af Boblberg

Udstyr

Internettet bugner efterhånden med muligheder for at dele private ejendele med omverdenen. Tendensen har også fundet vej til idrættens verden, og i Danmark har iværksættervirksomheden YoooWe specialiseret sig i at gøre surf-, ski- og snowboardudstyr tilgængeligt, uanset hvor i verden, man befinder sig:

”Vi fandt frem til, at det gav god mening at holde sig til surfgear, ski og snowboard på grund af kulturen og de høje omkostninger ved transport af boards. Derudover dyrker mange af brugerne både surf, ski og snowboard, så vi kan tilbyde mere til samme bruger på platformen.”

Mads Friis, stifter af YoooWe

En form for pendant kan man finde i cykelspecialisterne fra Donkey Republic, der vil gøre cykelleje tilgængeligt og døgnåbent via en mobil-app og en avanceret lås i større byer over hele verden. Målet er udover at skabe en fornuftig forretning at gøre verden til et sundere sted ved at tilgængeliggøre cykeltransport:

"Turistmarkedet i sig selv er en kæmpe stor milliardforretning. Pendlermarkedet er endnu større, men vi er også meget fokuserede på, hvad det ellers gør – sundhed i form af, at folk i højere grad bruger cyklen som transportmiddel i byerne. I hele verden kan man se, hvor tung trafikken er i storbyerne. Det er tidsmæssigt ineffektivt, usundt og dårligt for miljøet."

Alexander Frederiksen, medstifter af Donkey Republic

En tredje udstyrsleverandør blandt innovatorerne har ikke den almindelige forbruger som kunde. Intelligent Marking vil til gengæld gøre livet lettere for kommunen eller idrætsforeningen, der bruger mange timer på at opstregge fodboldbaner. Med en intelligent, gps-styret opstregningsrobot vil Intelligent Marking gøre opstregningen langt mere tilgængelig og præcis.

"Vi er de første i verden til at komme med en fuldautomatisk løsning. Normalt ville man tro, at det var de store virksomheder i branchen, der kom med noget. Der har også været nogle, der har arbejdet på det, men det har været en teknisk stor udfordring, og Danmark har bare nogle dygtige ingeniører."

Anders Ulrik Sørensen, medstifter af Intelligent Marking

Regler og discipliner

Landets idrætsorganisationer har de seneste år haft fokus på produktudvikling af selve idrætten for at gøre den mere tilgængelig for nybegyndere og motionister. Det gælder bl.a. i en række udviklingsprojekter i specialforbund under Danmarks Idrætsforbund (DIF), og det har resulteret i mere fleksible og motionsvenlige varianter af klassiske idrætsgrene. Med eksempelvis 'Kidsvolley' i volleyball, 'Find vej i Danmark' i orienteringsløb, 'Fodboldfitness' i fodbold og 'Gymfit' i gymnastik er konkrete koncepter implementeret i idrætsforeninger over hele landet.

Også Dansk Håndbold Forbund (DHF) har tænkt meget anderledes end syv mod syv på 20 gange 40 meter med motionskonceptet 'Håndboldfitness', der primært henvender sig til voksne. Håndboldfitness er nu en af satsningerne i DIF og DGI's fælles vision 'Bevæg dig for livet' og skal bl.a. skaffe flere voksne medlemmer til håndboldklubberne via fleksibel træning:

"Da Håndboldfitness er et træningsprodukt, er det meget fleksibelt. Så kommer du, hvis du har lyst og tid, og du kan deltage i det af det, du har lyst til. Med Håndboldfitness har vi forsøgt at knække koden, så det er muligt at gå til en holdidræt, men på nogle meget fleksible præmisser, som man også møder i et fitnesscenter. Indholdsmæssigt er der så stor spændvidde i træningen, så mange vil kunne deltage uanset færdighedsniveau."

Lars Brønserud, projektleder i Dansk Håndbold Forbund

Samtidig arbejder innovative foreninger i at sammentænke flere discipliner i én forening og dermed tilgængeliggøre flere idrætsgrene under ét kontingent. Det gælder eksempelvis kampsport og klatring i Odense Sportscentrum og outdoor-discipliner i Nordsjællands Outdoor Sports Klub.

”Jeg har fået ideen fra et ophold i Canada. Der har de en helt anden tilgang til outdoor og udeliv med store outdoor-klubber, der har aktivitetstilbud hver dag. Da jeg kom hjem derfra, savnede jeg det rigtig meget. Jeg var nødt til at være medlem af en orienteringsklub, en kajakklub, en mountainbikeklub og en klatreklub på samme tid, og det var en dyr omgang. Så jeg tænkte, hvorfor ikke lave en fleksibel outdoor-klub i Danmark.”

Sanne Elidsbo Hansen, formand i Nordsjællands Outdoor Sports Klub

Frivillige

Foreningen IF Skjold Skævinge har med håndbold, fodbold, gymnastik m.m. på programmet, et opland på små 3.000 mennesker og en klassisk idrætshal en del tilfælles med mange andre flerstrengede foreninger i Danmark. I Skævinge har de dog sjældent problemer med at skaffe frivillige, da de har tilgængeliggjort det frivillige arbejde og brudt det op i overskuelige portioner med initiativet Klub Frivillig, som nu er blevet en selvstændig støtteforening.

Klub Frivillig er en kombination af at sætte frivillige opgaver i system ved hjælp af it-systemet NemVagt og en organisation, der brænder for udviklingen af konceptet. Det genererer penge til moderklubben, og samtidig er Klub Frivillig foreningens værktøj til at administrere opgaver og rekruttere frivillige. Ideen til Klub Frivillig udsprang af DGI's DM i Foreningsudvikling i 2013.

”Vi ændrede fokus til, at det var os, der skulle tilpasse os de frivillige og ikke omvendt. Så vi fik nogle store arrangementer ind og delte vagter op på to-tre timer i stedet for hele dagen. Fra dag ét havde vi ingen problemer med at finde frivillige.”

Lasse Petersen, formand i IF Skjold Skævinge

Digitaliseringen af frivillighed har også været et tema for andre idrætsinnovatører. Dansk Golf Union har med it-systemet Golfspilleren i Centrum bl.a. gjort det muligt for medlemmer i en golfklub nemt at melde sig klar til at udføre frivillige opgaver, og Boblberg gør det muligt i flere kommuner at lægge frivillige opgaver ud på en form for markedsplads.

Klubber/foreninger

Idrætsforeninger hører ofte, at de er for dårlige til at markedsføre sig selv og for ufleksible i sine tilbud. Det satte Viborg Idrætsråd, der repræsenterer 130 idrætsforeninger i Viborg Kommune, sig for at ændre på i 2012 med konceptet Fit Deal, der fungerer ud fra et pay and play-princip. Som borger kan man for typisk 35 kr. prøve en idrætsgren, som en forening udbyder online via fitdeal.dk. I 2015 har Viborg Idrætsråd bygget ovenpå med konceptet Fit Balance, hvor man på et hold prøver ti forskellige idrætsgrene på ti uger.

”Fit Dealere prøver nogle forskellige ting, og så forsvinder de, fordi de typisk har fundet en fast idræt. 15 ud af 19 fandt en idrætsgren at gå til, da vi målte på Fit Balance i 2015. Det er rigtig godt for vores foreningsliv, og med Fit Balance og Fit Deal tror jeg på, at vi efterhånden kan være en reel konkurrent til den kommercielle idræt.”

Anne Stampe Olesen, projektleder i Viborg Idrætsråd

Også foreninger som Odense Sportscentrum, Nordsjællands Outdoor Sports Klub og Familieidræt arbejder på at skabe tilgængelighed via fleksible medlemskaber.

Tanken om at gøre idrætsforeningerne langt mere tilgængelige for omverdenen arbejder nyere iværksætterinitiativer som Athliit og GoSpoort også med, ligesom Nysport.dk i flere år har samlet danske foreningstilbud på sin side. GoSpoort går eksempelvis efter at blive en samlet markedsplads for idrætsudbydere i Danmark med en stor satsning med investormidler i ryggen og et skarpt fokus på forbrugernes ønsker og behov.

”Vi bliver et hot-spot for sporten og sportsudbydernes forlængede arm til salg og markedsføring. Vores tilgang er at sprænge det, der er normalt i dag, til atomer i morgen. iTunes gjorde det for år tilbage inden for musik, og nu gør vi det inden for sport og træning. Til forskel fra hvordan det sker i dag, vil vi udbyde mere skræddersyede og fleksible sports- og træningsprodukter til både børn og voksne inden for enhver idrætsgren, på ethvert niveau og både inden for individuel sport og holdsport.”

Jakob Tvilstegaard, stifter af GoSpoort

Administration og koordinering

Da Idan udgav 'Idrættens virtuelle arenaer' i 2011 havde flere iværksættere med fokus på online medlemsadministration netop set dagens lys. I dag bruger mange foreninger og forbund løsninger fra bl.a. Conventus, ClubPeople, GolfBox og KlubModul, og online kontingentbetaling og medlemskartotek er eksempelvis helt naturligt i flere foreninger.

Behovet for at koordinere idrætsaktiviteter selvorganiseret og i foreningsssammenhæng er permanent, og en række it-systemer øger tilgængeligheden til det administrative, koordinerende arbejde.

I fodboldverdenen forvandlede Holdsport.dk sig tilbage i 2010 fra et hobbyprojekt til en iværksættervirksomhed, som i dag har over 200.000 brugere, hvoraf ca. 70 pct. er fodboldspillere – hovedsagligt spillere i organiserede fodboldklubber.

”Jeg var træt af at stå på Kløvermarken og kun være 10 mand. Og når vi spillede inden-dørs, var det træls nogle gange at være fem mand og andre gange 15. Jeg havde undervist lidt i webprogrammering, så jeg tænkte, at jeg ville lave en side, hvor man kunne tilmelde sig. Folk begyndte hurtigt at tilmelde sig.”

Frank Bjergø, stifter af Holdsport.dk

Holdsport.dk er forandret en del de senere år, og i dag er der ud over tilmeldingsmoduler også funktioner som klubhjemmeside, spillerstatistik, kontingentopkrævning og sms-udsending.

Events og kalendere

Tilgængelighed til relevante idrætsrelaterede events er i høj grad et tema for flere af innovatørerne. Det kan eksempelvis være svært at få overblik over markedet for motionsløb i Danmark, og det vil iværksættervirksomheden Trusted Sport ændre på med en app, der blev lanceret i september 2015. Via appen kan man bl.a. læse brugeranmeldelser, give motionsløb ratings og finde kommende løb, der matcher ens egne behov.

"Hele formålet er, at det bliver sjovere og nemmere at være motionsløber. Vi tror på en brugergenereret platform for alle lige fra ultraløberen til nybegynderen. Vi ser Trusted Sport som løbernes udgave af TripAdvisor og vil parre den enkelte løber med den løbeoplevelse, som matcher ham eller hende."

Kristian Midtgaard, stifter af Trusted Sport

Også selve eventen arbejder innovatører med at gøre tilgængelig og relevant for målgruppen. Det gælder eksempelvis den socialøkonomiske virksomhed SchoolsOnTheRun, som kombinerer musik og motionsaktiviteter for ungdomsuddannelser:

"Jeg har arrangeret mange idrætsdage som gymnasielærer, hvor de unge er løbet hjem efter 200 m. De gider ikke være med. Her er kvaliteten meget højere. De kommer ud til et professionelt koncept, hvor der er musik og sørget for det hele. Det giver dem en rigtig fed oplevelse. Det skal være sådan, at de rent faktisk glæder sig til det."

Anders Sandfuss Christensen, direktør i SchoolsOnTheRun

Kombinationen af motionsevents med underholdende aktiviteter kender vi også fra det internationale koncept The Color Run, som bl.a. er rullet ind i Danmark de senere år. The Color Run er en fest med farver, der bliver kastet ud over deltagerne - og uden tidtagning.

Iværksættervirksomheden You Run har et mere socialt sigte med sit motionsløb, hvor målet er at indsamle penge til velgørende organisationer ved hjælp af en online indsamling bundet op på hver enkelt løbsdeltager. For You Run er det ambitionen bl.a. at eksportere og tilgængeliggøre den type løb for flere store byer i Europa:

"Jeg forstår godt, at man i Sport Event Denmark, kommuner, idrætsorganisationer osv. bruger mange penge på at trække store events til Danmark, men måske overser vi, at vi på motionsområdet også er innovative i Danmark i så høj grad, at vi kan flytte det ud af landet."

Carsten Jagerkilde, CEO i YOU RUN

Innovatøren Calendize har et bredere sigte end sportsbegivenheder. En bruger af appen Calendize kan "calendize" en kulturel event - eksempelvis en fodboldkamp - og derefter få notifikationer, når der sker noget før, under og efter eventen. Det kan til en fodboldkamp bl.a. være holdopstillingen, fotos under kampen og statistik efter kampen.

"Vi kan gøre meget for sporten. I stedet for at man skal ind og downloade en række apps, så kan du gå ind på Calendize og følge fx Superliga, NBA, Formel 1 og ATP-turneringen i tennis samtidig. For en sportsinteresseret bliver det en meget nem måde, og der kan også ligge indhold helt ned til miniputterne i Glostrup. Så det vil på sigt også kunne dække de mere nære behov, der knytter sig til os selv og vores børn."

Jacob Beckmann, stifter af Calendize

Træningsdata

Apps som Endomondo, RunKeeper og Strava har sammen med en række løbeure og motions-gadgets tilgængeliggjort personlige træningsdata i en grad, man kun turde drømme om for ti år siden. Mange flere er kommet til, og i Danmark har to innovatører på det seneste på meget forskellig vis introduceret avanceret teknologi til måling og ikke mindst brug af trænings- og aktivitetsdata.

SHFT er efter danske forhold en meget stor satsning på idrætsområdet med 30 ansatte. Det tekniske setup består groft sagt af to enheder, der placeres på foden og brystet, som via Bluetooth kommunikerer med en mobilapp. Mobilen modtager en række avancerede data – herunder watt-målinger og 3D-bevægelser – 12.000 gange i sekundet og fungerer via høretelefoner som en løbecoach for løberen. Målet er, at løberen skal løbe mere effektivt og korrekt ved hjælp af instrukserne fra løbecoachen.

"Vi oversætter en masse nørdede data, som den almindelige løber ikke skal tage stilling til, til brugbar menneskelig coaching. Det er som en pædagogisk løbetræner, der løber ved siden af dig og siger: Hey, prøv lige at læne dig lidt fremover, prøv at lande lidt længere fremme på foden, prøv at øge skridtfrekvensen osv."

Jacob Gliese, global salgsschef i SHFT

I en lidt anden boldgade vil Sens Innovation øge tilgængeligheden til viden om især ældre menneskers fysiske aktivitetsniveau. Det sker med et plaster, der kan måle accelerationer og dermed aktivitet. Plasteret kan derefter sende data direkte til sundhedsfagligt personale, som kan reagere på målingerne og effektivisere rehabiliteringsforløb mv.

"Man får et objektivt mål i stedet for at spørge den ældre, hvor meget han eller hun har trænet på en uge. Hvis jeg blev spurgt, hvor aktiv jeg har været den seneste uge, så ville jeg nok ikke stå ved, at jeg ikke lige fik løbet den tur, jeg burde. Du kan næsten altid sætte uret efter, at folk lægger lidt ekstra til - især de meget lidt aktive."

Kasper Lundberg Lykkegaard, medstifter af Sens Innovation

Bruger-/medlemsdata

Tilgængelighed til værdifuld viden om udøvernes præferencer er guld værd for blandt andre fitnesskæderne. Det danske softwaresystem Exerp anvendes i flere fitnesskæder i Europa, og nu har den organiserede idrætsverden også kastet sig over et digitalt værktøj, der kan bringe dem tæt på medlemmernes ønsker og behov.

Dansk Golf Union bringer loyalitetsmålinger ind i idrætten med systemet 'Golfspilleren i Centrum'. Målet er at mindske frafaldet af golfspillere med 10 pct., og systemet er eksporteret til flere europæiske lande. Systemet kan måle på potentielle og nuværende medlemmers tilfredshed med golfklubben på en række forskellige parametre. Resultaterne kan både klub, forbund og konsulenter bruge aktivt i dagligdagen til at målrette indsatsen mod forbedringspotentialerne og dermed fremme lysten til som medlem at være ambassadør for sin klub:

”Golfspilleren i Centrum er i høj grad et fastholdelses- og loyalitetsmålingsværktøj, hvor man beregner, hvilke ting man skal gøre noget ved, hvis man skal øge loyaliteten blandt medlemmerne inden for de forskellige serviceområder. Klubberne har taget rigtig godt imod det, da 115 af vores 188 klubber bruger det i dag efter de første to år.”

Jonas Meyer Jensen, udviklings- og turneringschef i Dansk Golf Union

Golfspporten i Danmark har også tidligere været langt fremme med digital innovation, og virksomheden GolfBox er i dag en af verdens største leverandører af software til golfadministration.

Fællesskaber

En blød, men for mange også en vigtig ressource i idrætten er fællesskabet. Følelsen af fællesskab kan både ske i et fysisk som et virtuelt rum, og netop den kombination blev særligt stærk, da Danmarks første store løbefællesskab på Facebook blev etableret i 2008. I dag har 'Løbeklubben på Facebook' over 9.000 følgere, men er blevet suppleret af en lang række andre løbeinitiativer, der bl.a. bruger Facebook og andre sociale medier til at skabe tilgængelighed til et fællesskab om løb.

'Løbeklubben på Facebook' skulle være andet end blot en løbeportal til erfaringsudveksling, og derfor gjorde administratorerne af siden fra begyndelsen en dyd ud af at lave sociale arrangementer, hvor man mødtes fysisk.

"At komme ud at møde nogle nye folk og lave sociale relationer kendetegner 'Løbeklubben på Facebook'. Man kan godt motivere hinanden online, men der er ingen tvivl om, at det, at man mødes i virkeligheden til et løb omkring et snackbar, gør, at barrieren så ofte er relativt lav til, at man lige pludselig bliver løbevenner og også venner. Venneanmodninger flyver på tværs, og pludselig er man mere end Facebook-venner."

Jakob Lind Tolborg, stifter af 'Løbeklubben på Facebook'

Fællesskabsfølelsen finder man også kombineret med at gøre en god gerning i den sociale organisation 'Cykling uden alder', der med rickshaws kører ture med ældre fra plejehjem. Det skaber nye relationer mellem organisationens såkaldte piloter, der kører cyklerne, og de ældre passagerer, der får frisk luft og en god snak.

Instruktører/trænere/coaches

Personlige trænere i idrætten - ikke mindst i fitnessmiljøet - er ifølge flere innovatører i stor vækst, men det sker ukontrolleret og tilfældigt. Samtidig åbner nye digitale afsætningskanaler vinduer for flere personlige trænere i forskellige idrætsgrene. Det kan eksempelvis ske på markedspladsen GoSpoort, eller det kan ske i selskab med behandlere på bookingplatformen Bookanaut, som er lanceret i maj 2016. Bookanaut har fokus på at gøre personlige trænere og behandlere som massører og fysioterapeuter langt mere synlige på nettet - blandt andet ved hjælp af søgemaskineoptimering på Google:

"Der er et behov i markedet. Slutbrugerne har svært ved at finde rundt i markedet, og behandlere og personlige trænere har svært ved at finde ud af, hvordan de skal positionere sig. Du skal sænke barren for en dygtig behandler eller personlig træner, der drømmer om at blive selvstændig, men som ikke forstår online markedsføring. Mange bruger Facebook, men Facebook er kun godt i forhold til folk, du allerede kender. Google er jo modstykket til det, hvor du kan få langt flere folk ind."

Jakob Boman, medstifter af Bookanaut

Specifikt for personlige trænere i fitnessbranchen er en række innovatører dukket op de senere år. Fit Project giver mulighed for at få tilbud fra tre personlige trænere ud fra træningsønsker og geografi. Det nu lukkede FitBird havde fokus på at skabe en markedsplads for personlige trænere med fokus på kvalitet. FitBird fik dog aldrig forretningsmodellen til at hænge sammen trods mange positive tilkendegivelser og lukkede derfor i 2016.

"Mange trænere er udfordret på det tekniske, og så er de heller ikke altid så skarpe på det forretningsmæssige. Så vi besluttede os for at lave en markedsplads for deres løsninger. Vi er skarpe på kombinationen af det fysiske og det digitale - fx med online abonnementsbetalinger, som mange ellers ville have svært ved at administrere, og ved at man også mødes fysisk."

Thor Wowk Larsen, tidligere medejer af FitBird, som nu er lukket

Sponsorer/investorer

Sponsorarbejde i en professionel klub eller frivillig forening kan være op ad bakke og kræve en meget stærk lokal forankring, der i sidste ende er baseret på vennetjenester. Det kræver nogle gange innovativ tænkning at komme ud over den tankegang. Det har man gjort i IF Skjold Skævinges 'Klub Frivillig', der som støtteforening har en årlig millionomsætning.

Paraplyforeningen Odense Sportscentrum har også en støtteforening, der bl.a. genererer indtægter ved at leje klubbens lokaler ud, men derudover har foreningen også en investor inde over sin facilitet. Foreningen får henstand med lejen de første to år, og udlejeren fungerer dermed som investor i en stor satsning:

"Han har stillet nogle krav til vores forretning. Vi har lavet en business case og regnet på det, og alle vores beregninger på antal medlemmer osv. har holdt stik. Så der er en stor gensidig tillid. Modellen med en privat investor er interessant for en forening som alternativ til kommunale anlægsmidler, som vi ikke kunne få."

Claudia Pring, formand i Odense Sportscentrum

Andre innovatører har også vendt den klassiske sponsortilgang på hovedet. SchoolsOn-TheRun søger partnerskaber på tværs af det offentlige og det private, og iværksættervirksomheden Odendo har konverteret klassiske sponsorprodukter til auktioner. En klubs sponsorer kan via siden sætte en vare på auktion, og når auktionen er slut, går det indbragte beløb direkte til klubben.

"Det tager 10 år at lave sådan et projekt, og så skal det også nytte noget og gøre noget godt. Det skal ikke bare være for at tjene penge. Jeg håber, vi kan være med til at give bedre vilkår for de travle ildsjæle i idrætsforeningerne."

Thomas Pedersen, CEO i Odendo

Medier

En række af innovatørerne er direkte eller indirekte enten i berøring med forskellige digitale medier eller medier i sig selv. De medvirker dermed til at tilgængeliggøre idrætten via medierne. Et eksempel er Athliit, som har udviklet en løsning, der bl.a. skal gøre idrætsforeninger mere synlige på internationale medier som Google:

"Klubberne skal også have mulighed for at komme i kontakt med flere folk, der gerne vil dyrke sport eller indgå i nye sportslige fællesskaber. Det er svært i dag. Det er svært at købe medlemskaber, og det er svært at finde et hold. De fleste klubwebsites er gammeldags og ikke mobiloptimerede. Google ændrer jo sin algoritme løbende og belønner mobilvenlige websites, der er optimeret til det liv, vi lever i dag. Vi vil gerne hjælpe klubberne med at omstille sig."

Rasmus Schjødt Pedersen, stifter af Athliit

Exerlize, Calendize, Bookanaut og GoSpoort er eksempler på innovatører, der bliver medier i sig selv, og på den anden side udnytter initiativer som Løbeklubben på Facebook og SchoolsOnTheRun ikke mindst sociale medier til at tilgængeliggøre og synliggøre deres tiltag.

Perspektiver: Tre scenarier

Hvad byder fremtiden for innovatører i idrætten? Intet tyder på, at entreprenørlysten vil dale på idrætsområdet. Flere vil tænke innovativt, flere iværksættervirksomheder vil opstå, flere 'gazelle-foreninger' vil træde yderligere på speederen, og flere ildsjæle vil lave (sociale) idrætsprojekter.

Som oplæg til diskussion og refleksion har Idan samlet tre scenarier med enheder, der i høj grad har fokus på øget tilgængelighed, men på hver sin måde:

- **Idrættens Innovationshus** *understøtter* innovation i idrætten, ikke mindst med fokus på tilgængelighed.
- **Superforeningen** *bruger* tilgængelige redskaber og innoverer selv for at skabe øget tilgængelighed.
- **Idrættens fælles onlineplatform** *er* indbegrebet af tilgængelighed via nettet.

Måske skal vi kun et par år ud i fremtiden?

Scenario 1: Idrættens Innovationshus

Idrættens Innovationshus understøtter og skaber optimale rammer fysisk og digitalt for iværksætteri og innovation i den brede idræt. Danmark har et stort potentiale for at blive førende på dette felt med den store udbredelse af både selvorganiseret og organiseret sport og motion samt en spirende innovationslyst blandt iværksættere, innovatører og ildsjæle i den kommercielle såvel som den frivillige sektor.

Huset udvikler sig til et verdensledende kraftcenter for innovatører i den brede idræt. Det fungerer on- og offline som stærkt bindeled mellem den brede idræts mest innovative iværksættere, ildsjæle, virksomheder og forbund. Samtidig faciliterer innovationshuset innovationsprocesser og erfaringsudveksling på højt internationalt niveau.

Idrættens Innovationshus har et klart primært fokus rettet mod projekter, produkter og processer i den brede idræt, men engagerer sig samtidig sig i tværkulturelle samarbejder og potentialer. Der er et fysisk innovationsmiljø, hvor idrættens innovatører har deres dagligdag og bliver udfordret, får ny viden og danner nye netværk. Det er suppleret af et digitalt miljø. Passion og entreprenørlyst gennemsyrrer miljøet.

Idrættens Innovationshus er uafhængigt og dagsordensættende i forhold til innovation inden for idrætsfaciliteter og -arkitektur, digital idrætsinnovation, eventinnovation, produktinnovation og organisatorisk innovation i den brede idræt. Det har et internationalt sigte og er åbent for internationale innovatører, inspiration fra udlandet og eksport af dansk innovation på idrætsområdet.

Stærke partnerskaber med kommercielle og ikke-kommercielle aktører er en naturlig del af Idrættens Innovationshus.

Scenario 2: Superforeningen

Superforeningen er en idrætsforening med udpræget fokus på tilgængelighed og digital og lokal forankring. Foreningen har tilegnet sig viden om og benytter i høj grad digitale værktøjer til at øge tilgængeligheden til foreningen for medlemmer, potentielle medlemmer og frivillige. Samtidig bruger foreningen konstant digitale værktøjer og feedback fra medlemmerne til at justere foreningens tilbud og organisation.

Superforeningen udnytter digitale værktøjer til at styrke den lokale forankring og det lokale sammenhold. Den opfatter det digitale som et middel til at opnå en betydelig lokal forankring, men det fysiske møde er stadig kernen i foreningen.

Derfor har Superforeningen også gjort alt for at optimere tilgængeligheden til moderne faciliteter til de i alt 50 discipliner, som man fleksibelt kan vælge imellem som medlem.

Foreningen kan med den digitale og lokale forankring skaffe pæne indtægter til driften og har bl.a. ansat personale til den daglige drift. Serviceniveauet er vægtet meget højt, og foreningen følger løbende trends og tendenser i samfundet og indretter sig derefter. Superforeningen engagerer sig aktivt i netværk med andre progressive foreninger i og uden for idrætten.

Scenario 3: Idrættens fælles onlineplatform

En fælles indgang til sport og motion i Danmark har været tænkt og prøvet mange gange uden det store held. Med 'Idrættens fælles onlineplatform' er det imidlertid lykket at samle idrættens mange tilbud på tværs af ikke-kommercielle og kommercielle interesser, så den enkelte dansker har en nem og overskuelig indgang til idrætten - uanset om det er et overblik over fitnessmuligheder i nærheden eller prøvetræning i en forening.

Platformen er helt central for udbydere af idræt i Danmark, og den har et stort volumen af besøgende. Den har udviklet sig til stedet for idrætsoplevelser på nettet og samtidig er den tæt integreret med andre internetbaserede idrætskoncepter og -systemer.

Platformen fungerer som en moderne markedsplads for idræt i Danmark og rummer også aktiviteter, der måske i højere grad tiltaler inaktive end aktive idrætsudøvere. Platformen har bl.a. resulteret i en kraftig vækst i organiserede gangaktiviteter i Danmark.

'Idrættens fælles onlineplatform' følger konstant den teknologiske udvikling og er intelligent i forhold til både søgemaskineoptimering og de besøgendes præferencer. Platformen formår både at give inspiration til nye aktiviteter og en nem adgang til specifikke idrætstilbud, som en bruger leder efter.

Succesen med platformen og idrætsdeltagelsen generelt i Danmark betyder, at der er stor interesse fra udlandet i at opbygge en lignende digital struktur.

Slutbemærkning: Digital Detox?

Øget tilgængelighed, digitalisering, mobiloptimering, innovationsfokus og fremad, fremad, fremad. Ikke alle er lige begejstrede for den kolossalt hurtige digitale udvikling af samfundet og dermed også idrætten. Samtidig er vi som mennesker i højere og højere grad online døgnet rundt.

Vi vil i fremtiden se en modreaktion - og ser den allerede i form af diverse tilbud om 'Digital Detox' på wellness-hoteller og lignende. Den trend vil innovatører i idrætten utvivlsomt også gribe, for idrætten er i sin rene form (hvis man kan tale om det i et medialiseret samfund) i mange henseender udigital og et helle fra hverdagens stress.

Så mon ikke vi vil se en reaktion i form af mere eller mindre kommercielle initiativer i idrætten, der ikke nødvendigvis har fokus på tilgængelighed, men til gengæld har et betydeligt fokus på, at man *ikke* er tilgængelig for andre end dem, man fysisk kan se omkring sig. Det ligger lige til højrebenet...

Litteratur

Frandsen, Kirsten (2016). Idrættens medialisering. I: Hjarvard, Stig (red.): 'Medialisering'. Hans Reitzels Forlag.

Hedal, Martin (2009). Idrættens Iværksættere. Idrættens Analyseinstitut.

Hedal, Martin (2011). Idrættens virtuelle arenaer. Idrættens Analyseinstitut.

Philipsen, Kristian (2013). Innovation. Entreprenørskab og intraprenørskab. Nyt Teknisk Forlag.

