

# Præsentation

Gruppe 2  
Indsatsområde: Byen

Koncept titel:  
Skolen som Motionsmetropol

# Pressemeddelelse

## **PRESSEMEDDELELSE:**

**Udbud af opgaven: Skolen som motionsmetropol – fra inaktiv til aktiv skole.**

### **Hvad skal skolelederen tilbyde?**

Indsatsen henvender sig til skoler som er villige til at tænke nyt og anderledes. Skolen skal tør ændre stil og søge nye muligheder og udfordringer af de eksisterende lokaler og ude-arealer, som understøtter nye aktiviteter og nye brugergrupper. Derved forandres skolens lokaler til at kunne rumme nye former for idræt, motion, leg og bevægelse.

Procesbeskrivelse fra inaktiv skole til aktiv skole (24/7= hele døgn).

Inddragelse og udbygning (fleksibilitet) af skolens 'almindelige' faciliteter:

klasselokaler, kantine, faglokaler, ude-arealer, tag-arealer, skolegård og eksisterende idrætsfaciliteter. etc.

Skolen vil opnå at blive socialt samlingspunkt for motion og aktivitet og få mulighed for at fastholde ressourcestærke familier og tilføre foreningslivet forbedret muligheder og forøget aktivitet. Vi forestiller os også at udnyttelse af lokalerne kan have interesse for erhvervslivet og øvrige interessenter som kan facilitere projektet udviklingen af projektet med energi, deltagelse og økonomi.

Lyder ovenstående interessant og kan du se din skole i disse nye rammer så kontakt:

Bo Vestergård Madsen på xxxxxxxx.

LOA-fonden



# Ambition - hvorfor

Hvad vil vi opnå?

Skole – erhvervsliv – foreningsliv - familieliv mødes på den lokale skole omkring idræt og bevægelse:

- Bedre udnyttelsesgrad af eksisterende faciliteter og inddragelse af eksisterende øvrige lokaler:

klasselokaler, kantine, faglokaler, ude-arealer, tag-arealer, skolegården og idrætsfaciliteter. etc.

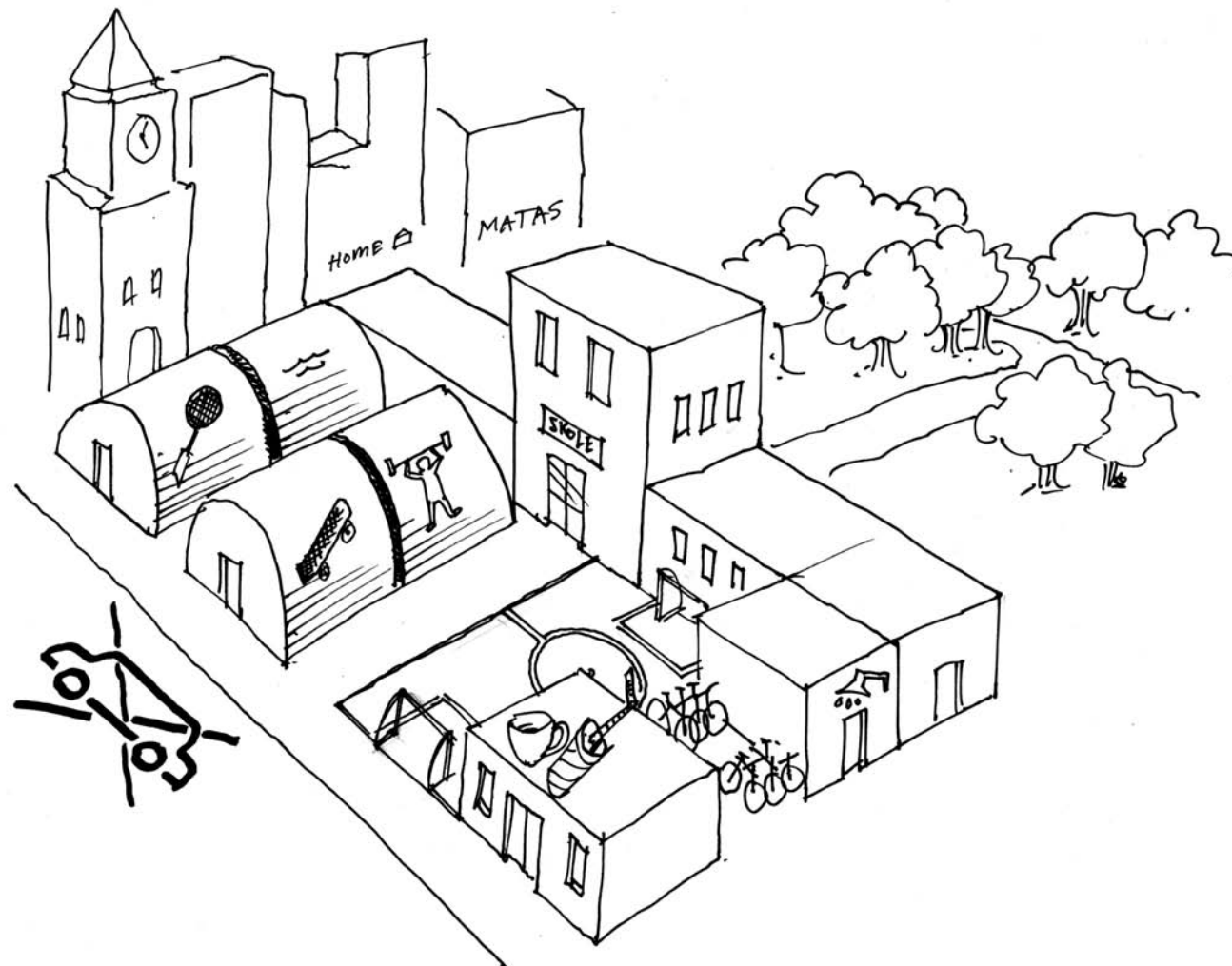
- Inddrage interessenter i medfinansiering af faciliteter /aktiviteter
- Aktivere de inaktive skoler

Beskriv det problem vi vil løse?

- Opgradere nedslidte/forældede faciliteter – samt udvikling af pladser, stier, veje og markerede ruter der binder pladser og parker sammen omkring skolen.
- Manglende tilbud om idræt og motion til medarbejdere i mindre erhverv (detail, service, håndværkere o.a.)
- Aktivere skolens inaktive elever og motivere til bevægelse efter skoletid
- Aktivere øvrige borgere omkring skolen såsom småbørn og ældre

# Koncept - hvad

Beskriv konceptet:



# Koncept - hvad

Beskriv konceptet:

Skolen som motionsmetropol: Strukturelt og organisatorisk løft af de eksisterende faciliteter omkring skole og bymidten.

Bedre udnyttelse og nye muligheder ved inddragelse af andre aktører – erhvervsliv og foreningsliv – som også skal have mulighed for at benytte disse steder og faciliteter.

Skolen skal danne udgangspunkt for aktiviteter, ruter og stier som inddrager byrum, grønne områder, parker.

På baggrund af borgerinddragelsesproces etableres en ny drift/organisationskultur, som forbinder flere aktører – skoler, erhvervsliv, foreningsliv.

Eksempler: Bedre muligheder for aktiv undervisning, centrum for aktiv transport – banegård for cyklister, badefaciliteter, erhvervsmotionsdating, bemandede legepladser, fyraftensmotion, adgang i weekend,



# Koncept - hvad

Hvad er unikt ved konceptet?

Udvikling og opgradering af eksisterende rammer med skolen som centrum i samarbejde mellem kommune, erhvervsliv, skole og foreningsliv.

# Koncept - hvad

Hvilken forskel vil det gøre for borgernes lyst og motivation til mere idræt og bevægelse i hverdagen?

Skoler: Hjælp til økonomi – genopretning, udvikling af faciliteter, bedre rammer til elever i skolen og motivere aktivitet uden for skolen

Erhvervsliv: Adgang til idræt, evt. instruktører, fleksible og mange muligheder for idræt. Cykelparkering, muligheder for bad, netværk med mindre erhvervsdrivende

Forening: Klublokaler, faciliteter, synlighed, medlemsrekruttering, potentielle frivillige

Borgerne generelt: Nærhed, socialt samlingspunkt for motion og aktivitet

Kommunen: Branding, fastholdelse af ressourcestærke familier, 'idræt for alle' – aktivere inaktive



# Koncept - hvad

Beskriv de behov og aktuelle idrætsmønstre konceptet opfylder?

Aktivere inaktive børn og unge i kontekst, hvor de i forvejen opholder sig i hverdagen.

Erhvervsliv får motionsmuligheder i nærrområde (forældrefase)

# Kommunikation

Hvad er det væsentligste budskab at kommunikere til borgerne?

Tilgængelighed i lokalområde for idræt og bevægelse

Hvad er det væsentligste budskab at kommunikere til potentielle partnere?

2+2 = 5

Hvad	Hvorfor	Hvornår	Hvem
<p><b>Step 1 – Forudsætning: Der foreligger politisk principbeslutning i byrådet der giver den lokale skoleleder de nødvendige beføjelser til at omdanne sin skole fra inaktiv til aktiv.</b></p>	<p><b>Klart!</b></p>	<p><b>NU</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Skolelederne</li> <li>- Forvaltningerne</li> <li>- Politikerne</li> </ul>

2"

Step 2 –  
Analyse af skolens fysiske muligheder  
og potentialer og områdets behov.

Anlægs- og driftsøkonomi i  
projekterne.

Fordi det vil være  
meget individuelt  
hvad muligheder og  
behov er lokalt.  
For en bæredygtig  
udvikling skal vi  
kende alle  
forudsætninger.

Umiddelbart efter  
Step 1..

- Interessentern  
e
- Fagspecialiste  
r
- Producenter
- Fonde

- Step 3 –  
Identificere de kommercielle  
muligheder, fonde og kommunale  
bevillingsmuligheder/midler.  
For både skolen, foreninger og  
private.  
Partnerskabskontrakter imellem  
aktørerne

Step 4 –  
Ildsjæle sætter pilotprojekter i  
gang!  
Udbud for skoleledere!

# Brainstorm

## Eksempler:

- Klasselokaler = Yoga/pilates, børnegym, Wii, dans etc.
- Aula = Børnegymnastik, yoga, parkour, dans
- Kantine = Fællesspisning efter sport (køkken for familier etc.), dans, yoga etc.
- Kælder el. overdækket udendørsområde = Crosstraining
- Udearealer+Tagarealer+ skolegården = Basketbure, parkour, kunstgræs mini-fodbold

# Hvem ?

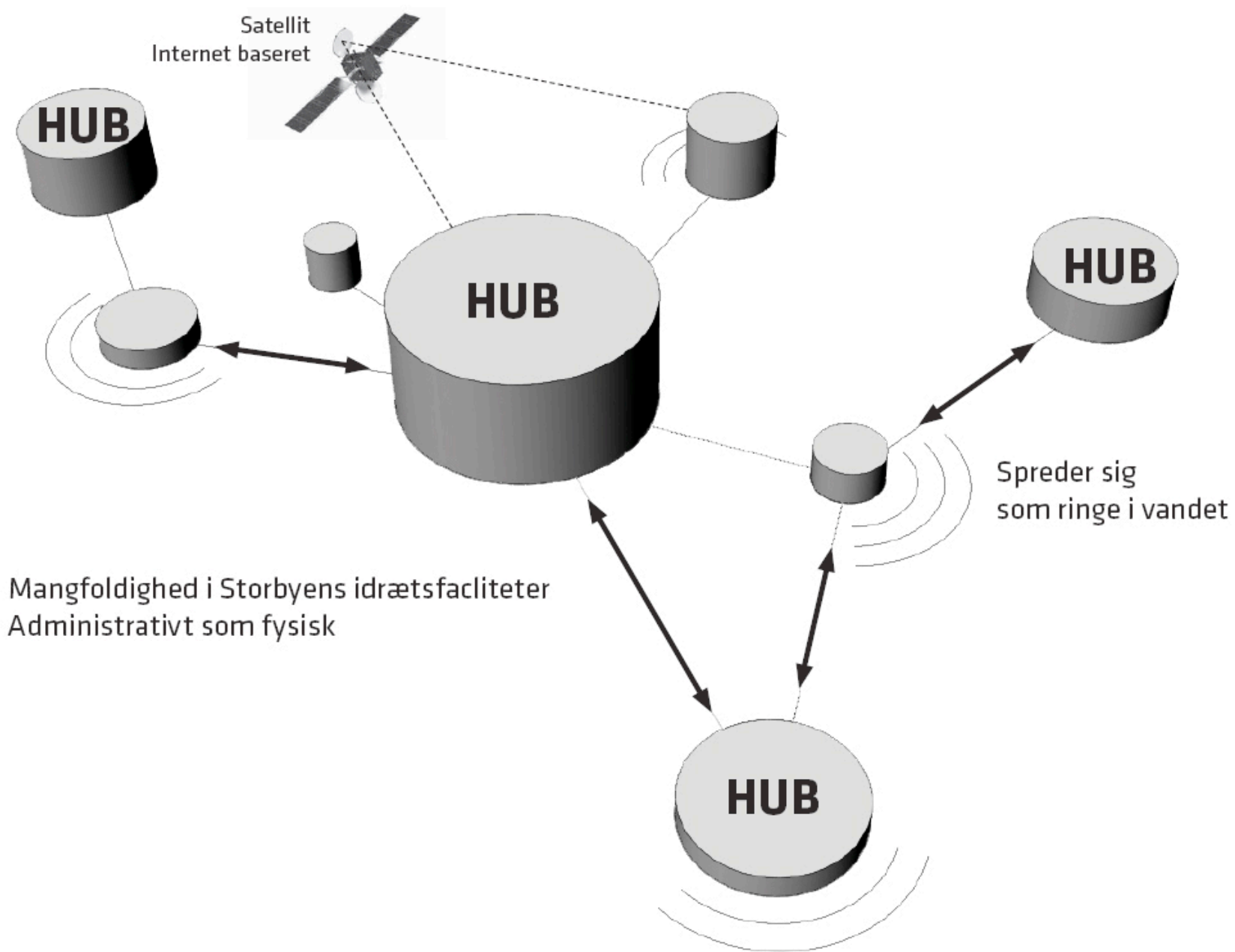
- **Interessenter: Skolens ledelse er altafgørende for succes.**
- Lokal idrætsforening
- Boligsociale medarbejdere
- Idrætsorganisationer
- Semiorganiserede forældre grupper
- Lokalpolitikere
- Kommunal forvaltningen
- Lærergruppen/SFO
- Aftenskoler
- Ungdomsklub/skoler
- Lokalt erhvervsliv
- Uorganiserede grupper
- Kommercielle idrætsudbydere

# Hvordan

- **Partnerskaber - mellem skole og eksterne kommercielle partnerskaber:**  
(eksempler taget fra interessentlisten)
- Aftenskoler – kræver kvalitet i lokalerne / lange aftaler for at aftenskolerne vil indgå aftaler / investere i specialudstyr. Gerne bred vifte af faciliteterne.
- Ældresagen – Mulighed for at indgå partnerskabsaftaler / modydelse via eksempelvis mentorordninger. De ældre får mulighed for at benytte ledige lokaler i skoletiden – som en alternativ betaling. Eksempelvis de laver mad til børnene.
- Selvorganiseret idræt - Klippekortordning i ledig tid / aftales med idrætsforeningerne eller man benytter lokaler der normalt ikke benyttes til idræt. Åben hal konceptet / aktivitet for familier og andre
- Lokalt erhvervsliv: Enkeltdagsarrangementer /Events i øvrige lokaler eller ledige idrætsfaciliteter – eks. Sommerfester / konfirmationer – kan laves i samarbejde med foreninger.
  
- **Finansiering:**
- Det frie skolevalg (kommunalt tilskud)
- Fondsmidler (LOA, Nordea mm)
- Brugerbetaling for partnere
- Idrætsorganisationer
- Skolen (egenbetaling)
- Motions-økonomi

Gruppe 1  
Indsatsområde: Storbyen

BEVÆGELSESHUB  
- Et samlingspunkt der 24/7  
forbinder mennesker og bevægelse!



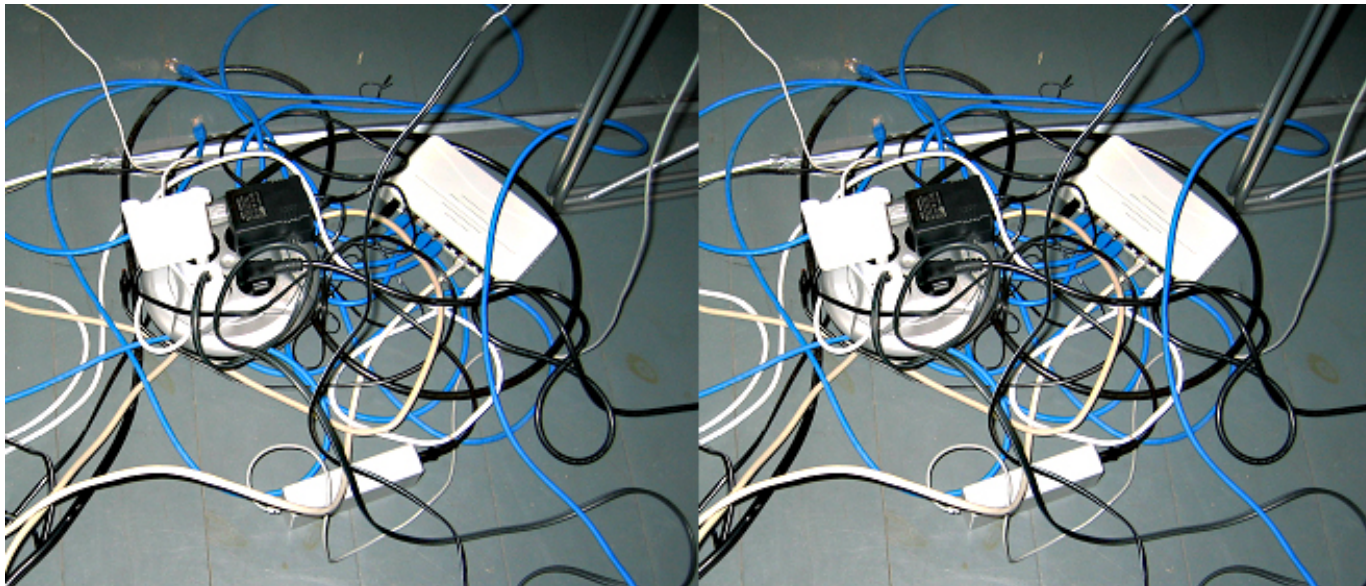
# Koncept - hvad

**BEVÆGELSESHUB** - en urban invitation til deltagelse i fysiske aktiviteter

En multifunktionel udveksling mellem bydele, kvarterer, mellem forskellige typer af brugere, aldersgrupper og livsformninger. – Idrætten som en innovativ kulturel og social platform.

Inspirationen hentes fra den digitale hub, der både udsender og trækker aktivitet til sig, samler, spreder og forbinder.

Mål: åbent, inkluderende og foranderligt afhængig af kontekst.



# Hvorfor

Afprøve nye driftsformer af uudnyttede rum/rum med potentiale for dobbeltfunktion

Tilgodese behov for fleksibilitet i relation til mangel på rum for forskellige aktivitetsformer (eks. Sadolingrunden ved Prags boulevard i Kbh. S. Alternativt [www.givrum.nu](http://www.givrum.nu))

# Hvad (I)

INDHOLD:

Eksempel på hubs og en moder-hub (se kort)

Ansæt spacemaker  
i moderhubben (selvejende organisation)

Opgaver: Koordinerer, netværker, innoverer finder rum, afdækker behov,  
opdyrker partnerskaber (eks. CSR partnerskaber)

Eksempler på alternative hubs

- 1)Overskudsrum (indendørs)
- 2)Havn/ vand
- 3)Infrastrukturelle rum
- 4)Pladser

# Hvad (II)

Procesplan for modelprojekt for Bevægelsehubs

1) Beslutning vedr. projektejerskab.

2) Udarbejde kommissorie med kommunen som projektejer

3) Invitere styregruppe til 1. projektmøde m.h.b.p. at træffe beslutning om styregruppe.

4) Udarbejdelse af forprojektansøgning til fonde og virksomheder

5) Udarbejdelse af projektbeskrivelse og ansøgning

Formål

Indhold

Organisering/partnerskab

Økonomi, budget (Udgifter: anlæg, drift, løn til spacemaker, rengøring, redskaber. Indtægter: brugerbetaling, events, udleje) og finansieringsplan

Tidsplan

Evaluering og formidling

# Hvem

Projektejer:

Kbh. Kommune

Potentielle styregruppe medlemmer:

Sadolin, Ledernes hovedorganisation, Telia, brugerne,

Andre interessenter:

Boligforeninger,

Kultur- og fritidsforeninger,

Selvorganiserede brugere,

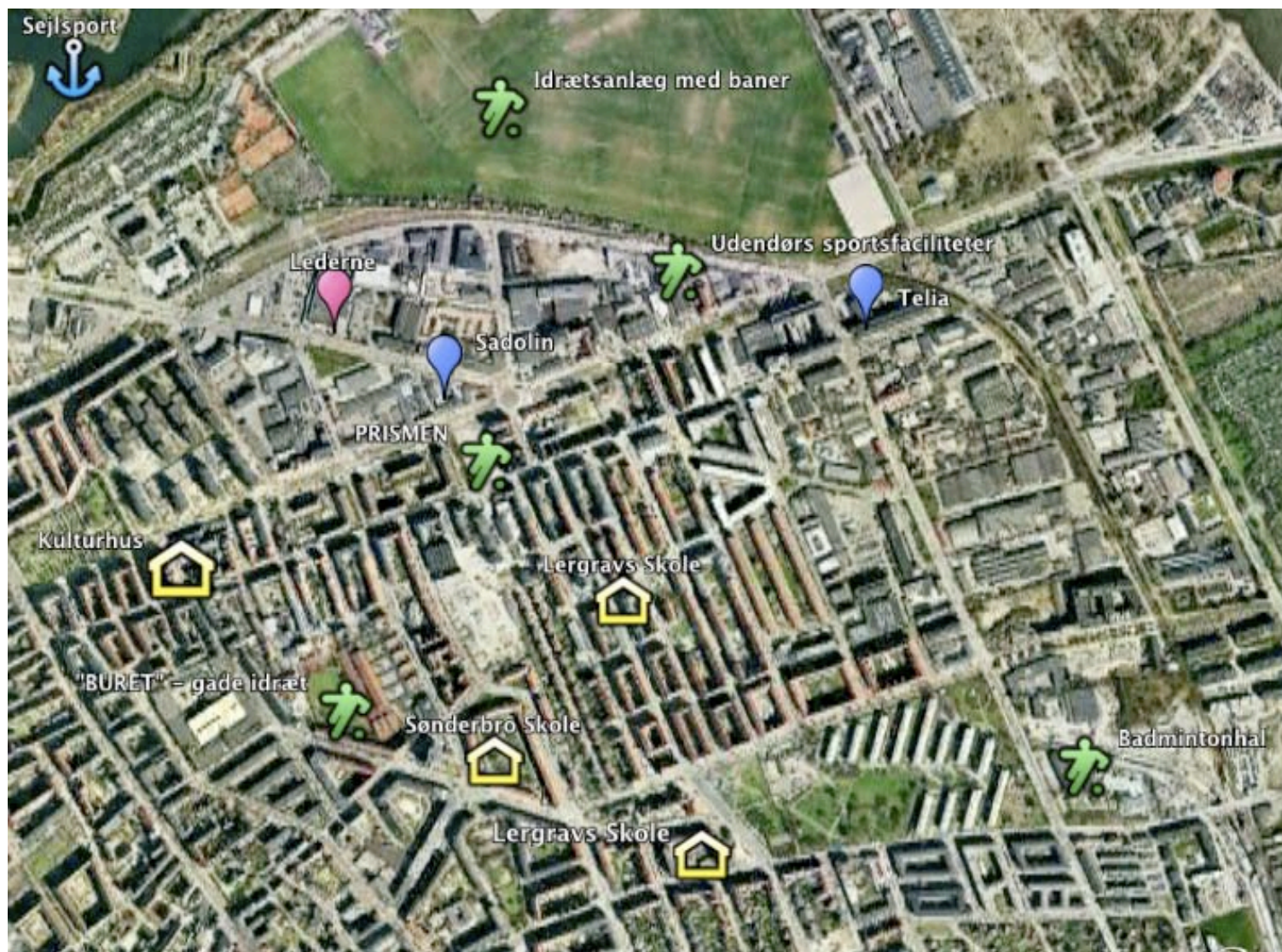
Andre virksomheder i området

# Hvornår

Forberedelsesfase:  
inden for 6 mdr.

Gennemførelse  
Sep. 2011

# Bud på konkret projekt/kortlægning



Gruppe 3  
Indsatsområde: Den hårde forstad

Koncept titel:  
Børnenes boldklub



# Børnenes boldklub - vision

- Alle børn fødes ind i Børnenes Boldklub
- Alle børn får 5 bolde i vigtige faser i de første 7 år af deres liv
- Med hver bold medfølger information, inspiration og fysiske rammer for idrætten
- Alle boligområder i Danmark har et Børnenes boldklub klubhus

Derved bliver bolden og alt det den symboliserer en del af familien og barnets identitet, hvilket skaber grundlag for bæredygtige idrætsvaner.

# Formål

- At introducere gode bevægelses-, sundheds- og idrætsvaner til familier med børn i 0-7 års alderen med fokus på bevidst forældreinddragelse, ejer- og medborgerskab.

# Koncept

Hvordan:

Hvert år i barnets første syv leveår får barnet i sine overgangsfaser en bold og i forbindelse med hver dette introduceres barnet og barnets familie for gode bevægelses-, sundheds- og idrætsvaner.

Hver bold overleveres af relevante aktører i form af sundhedsplejerske, pædagoger, medarbejdere i boligområdet, lærere, trænere mv., der samtidig præsenterer relevant skriftligt materiale og introducerer til lokale områder, hvor man kan bruge sin bold.

Rammerne for Børnenes Boldklub skabes i form af involverede aktører og rammer skræddersyes i forhold til det konkrete område.

# Projektets trin

1. Ved første sundhedsplejerske besøg – leveres af sundhedsplejersken  
Sansebolden
2. Ved vuggestuestart – Overleveres af pædagogerne  
Tumlebolden
3. Ved børnehavestart – Overleveres af pædagogerne  
Legebolden
4. Ved skolestart – Overleveres af idrætslæreren  
Træningsbolden
5. Ved foreningsstart – Overleveres af Træneren  
Spillebolden

De forskellige faser integreres i eksisterende strukturer og underbygges af information, faciliteter og lokale fysiske rammer.

# Finansiering

Finansieringsscenarie 1:

Sundhedsstyrelsen + Real Dania, Nordea etc. leverer grundfinansieringen til at udvikle og løbe projektet i gang. Der findes medfinansiering hos lokale aktører og den lokale kommune.

Finansieringsscenarie 2:

ISCA søger internationale midler.

Finansieringsscenarie 3:

En kopi af Børnenes Trafik Klub

# Handlingsplan

Hvad:

Børnenes Boldklub starter i et udsat boligområde men kan potentielt udvides til at omfatte alle børn på nationalt plan.

Hvorfor:

At introducere gode bevægelses-, sundheds- og idrætsvaner til familier med børn i 0-7 års alderen med fokus på bevidst forældreinddragelse, ejer- og medborgerskab.

Hvornår:

1st August 2011 kl. 9.15

Hvem:

Tovholder:

En af større idrætsorganisationer

Aktiveringsmidler til pilotprojektet:

Nordea Fonden, Landsbyggefonden, Realdania, Egmont, Tryg, Lokale Anlægsfonden , Sundhedsstyrelsen



# Interessenter

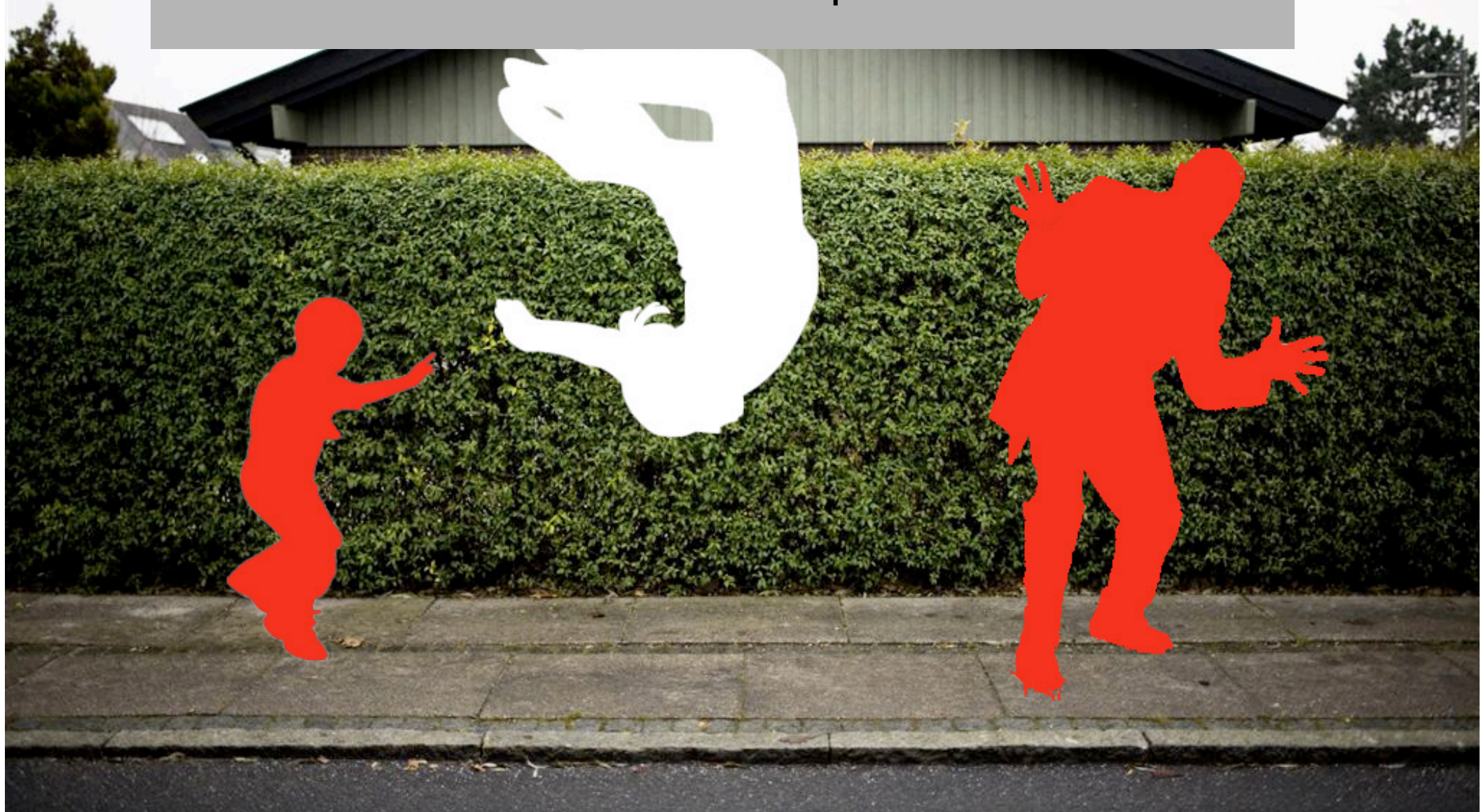
1. Kommunen
2. Sundhedsstyrelsen
3. Boligselskaber
4. Fonde: Nordea, Tryg,
5. Forældrene
6. Sponsorer: Nike, Puma, Adidas, Select, Hummel, Arla
7. Den lokale idrætsorganisation
8. URK

# PROJEKTETS ELEMENTER

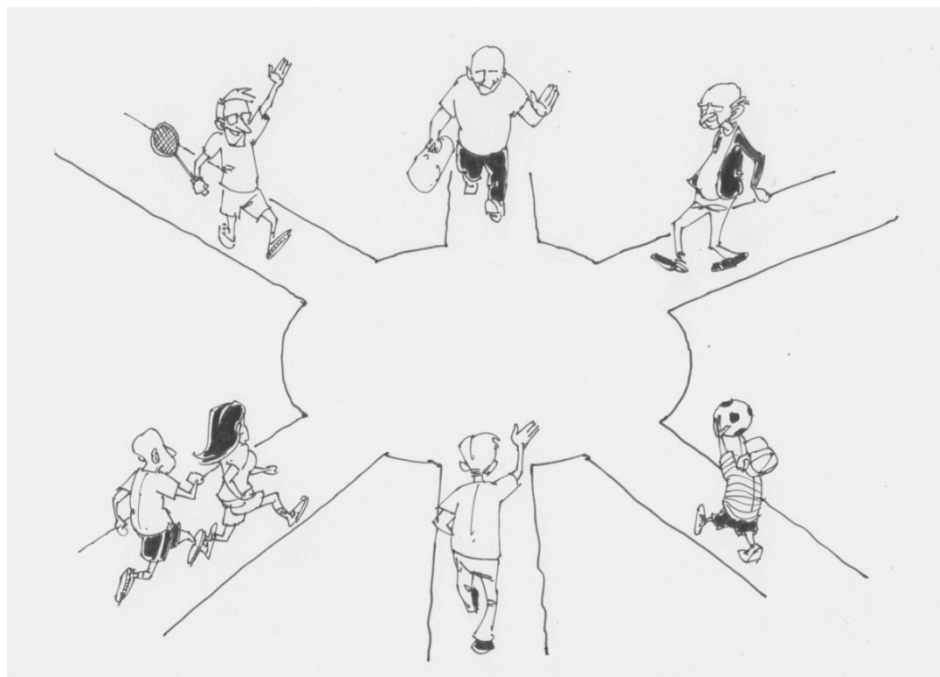
- 5 UDVIKLINGSSTADIER
- 5 BOLDE
- 5 INFORMATIONSHÆFTER
- 5 LOKALE FACILITETER



Gruppe 4  
Indsatsområde: Den pæne forstad



# Koncept titel: Stillevej i bevægelse



# Ambition - hvorfor

Vi skal frigøre potentialer for aktivt naboskab, ved at motivere villavejen, det lokale torv, de grønne oaser og stisystemer til bevægelse og sociale netværk. Både fysisk og virtuelt.

Netværk som består af grundejerforeningen, idrætsforeningerne, kommunen, og især borgerne der skal tage det lokale ejerskab

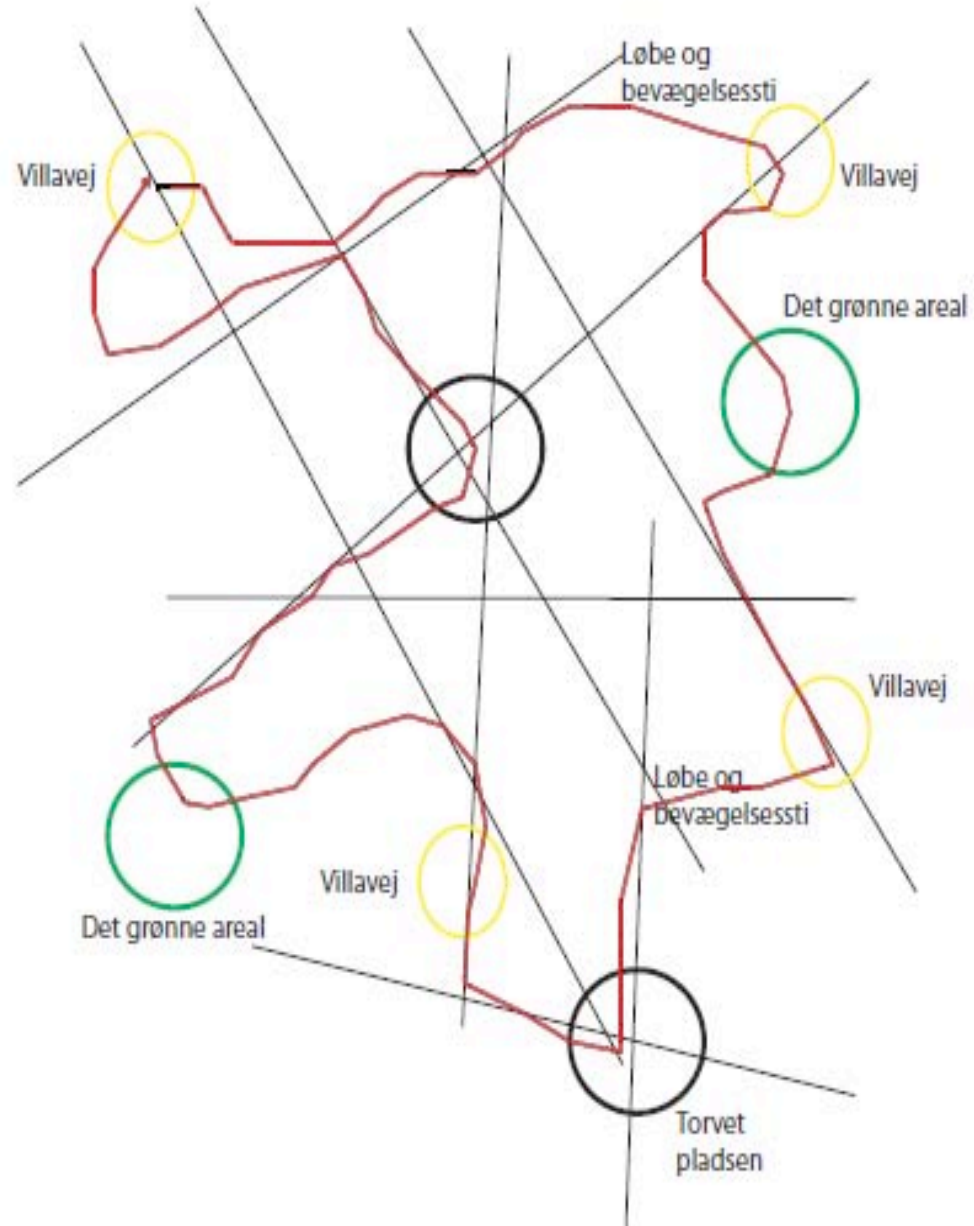
# Den pæne forstad

Vi ser den pæne forstad bestående af tre fysiske områder:

- Den stille villavej, det er ikke kun den enkelte villavej, men netværket af villakvarteret.
- Torvet, bymidten, tingsteder, der hvor man mødes. Det kan være ved skolen, brugsen, bymidten, kirken.
- Det grønne område, ligger i forbindelse med en masse villaveje

De tre områder forbindes af stisystemer, der forbinder de tre punkter med hinanden. Det kan være fysiske stier, men også virtuelle stier.

Den pæne forstad bevæger og skaber bevægelse



# Koncept - Hvem

## Målgruppe

Konceptet henvender sig til alle målgrupper.

## Eksempel:

### 13 – 19 årige:

Mødested hvor venskaberne kan dyrkes. Foregår på det grønne område. Hvor de kan passe sig selv uden voksen indblanding. SMS-møde

### 30 – 39 årige

Motionsløb med mulighed for fleksibel start. Løb via stier som i forvejen er oplyst. Mulig for måling af egen fysisk formåen. Løbestien kommer forbi mødestedet for de unge, præventiv funktion. Mødestedet har forskellige ruteforslag.

### + 50

Cykelløb, orienteringsløb, stavgang start ved tingstedet og andre blive opsamlet på hjemadressen.

# Hvad er unikt

Skabe rum og rammer lige udenfor  
døren til fysisk aktivitet

Og

Bevægelse på tværs af villaveje

# Unikt - robusthed

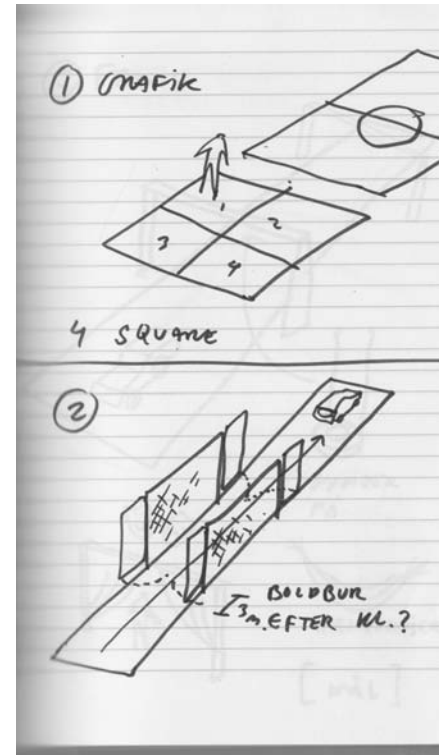
- Multifunktionelt til mange målgrupper og mange aktiviteter.
- Inkluderende og muliggør synergiskabelse mellem aktører.
- Omkostningsvariabel – kan tilpasses det konkrete projekt.
- Anvender det eksisterende på en ny måde eller kan implementeres i kommende forandringsprocesser – eks. Spildevandsseparation.
- Sæsonrobust 24/7/365

# Koncept - hvad

At udfylde mellemrum:

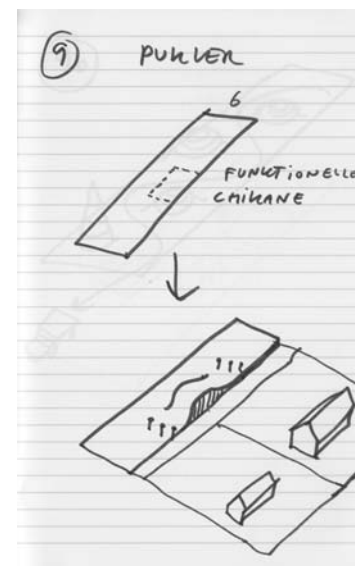
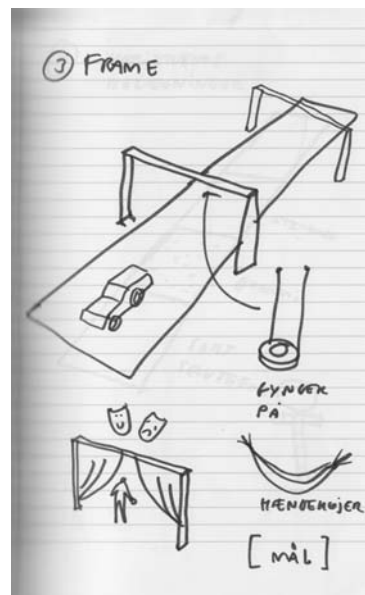
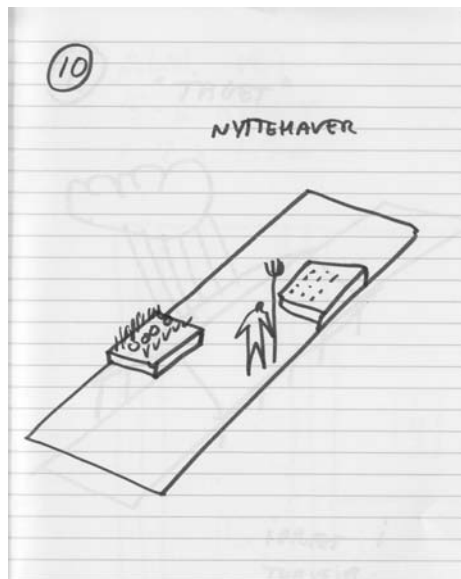
- mellem de fysiske rammer,
- mellem aktiviteter
- mellem aldersgrupper
- i ventetiden

Med henblik på at skabe mere fysisk aktivitet til målgruppen



# I dékatalog indeholder eks.:

- Multifunktionelle mure til catwalk, parkour, boldspil, bæk
- Petanquebane
- Nyttehaver
- Scene til vejfest
- Forslag til løberuter



# Organisering

- Grundejerforeningerne/beboerne/kommunerne skal aktiveres og engageres via formidling af muligheder ifb. med kommende forandringsprocesser – eksempelvis trafiksanering, spildevandseparation, kvarterløft osv. (Mulighederne for implementering af bevægelsesaktiverende tiltag indskrives i kommende kommuneplanstrategier).

Synliggørelse af idékatalog og muligheder kan ske igennem:

- TV-program – "Stillevej i bevægelse". Hokus Krokus setup der formidler mulighederne for aktivering af den stille villavej. En grundejerforening kan vinde en bevægelsessanering af deres villavej.
- Tupperware – mobilisering af Grundejernes Landsforening's og Realdania's ejerboligforums netværk. Herefter stilles der konsulentbistand til rådighed for den enkelte villavej eller kommune.
- Rejsekit – pakke af 10-20 elementer, der midlertidigt skaber ny aktivitet på stillevejen i en periode på 6 mdr.. Herefter er det op til det lokale engagement og ejerskab at føre mulighederne ud i livet.

# Finansiering

Det er vigtigt at vi finder finansieringen på tværs af anlægsudgifter og sundhedsudgifter. Ændre tankegangen i forhold til anvendelse af driftsmidlerne. Her er tale om både et sundhedsprojekt, mangfoldighedprojekt og almindelig forbedring af infrastruktur.

Ligesom det bliver vigtigt at flere parter går sammen for at få finansieringen på plads.

Hvad	Hvorfor	Hvornår	Hvem
Stævnemøde	Finansiering	NU	LOA/DGI pitcher Trygfonden, DR og Realdania Ejerboligforum
Udvælgelse af villaveje	Belysning af muligheder	primo2011	LOA/DGI-huse og haller, DR, Aktivpuljen Århus (Trygfonden og Realdania Ejerboligforum)
TV-program	Formidling Og interessevækkelse	Medio 2011	DR

Gruppe 5  
Indsatsområde:  
Det bynære landdistrikt

Bevægelse i centrum

# Målsætning og vision

- Skabe mere fællesskab, liv og bevægelse for alle byens borgere
- Samarbejder på tværs af organisationer, forvaltninger mellem offentlig og privat
- Bedre løsninger for de samme penge
- Skabe synergi
- Tilgængelighed, fleksibilitet og kvalitet
- Skyd med riffel frem for haglgevær
- Kommunes bedste område for teenagere

Bliv hængende –  
i stedet for at hænge ud

Et teenageværelse på 1500 m<sup>2</sup>



# Ambition - hvorfor

Hvad vil vi opnå?

Skabe rum for fællesskab i teenagegruppen

Fastholde og øge deltagelse for aldersgruppen 12-18 år

Større mangfoldighed i tilbud på deres egne præmisser

Blive hængende i stedet for at hænge ud

Beskriv det problem vi vil løse?

Stort frafald i foreningslivet

Nuværende tilbud opfylder ikke i tilstrækkelig grad teenagernes behov

Fritidstilbud efter 4. klasse er meget begrænset



Fodbold

Håndbold



Ung i bevægelse  
Center



# Ung bevægelse i centrum

- Konceptet

Hvem – hvad – hvordan – hvornår - hvorfor

1. Fysiske forhold
2. Organisation
3. Partnerskab
4. Kommunikation
5. Økonomi

# Koncept - hvad

Unge tiltrækker flere unge.

Bevægelsesguider fra efterskole, ungdomsskole, 10. klassecenter, gymnasium om at skabe attraktive motionstilbud i samarbejde med de unge. (Teenagere hjælper teenagere)

Hallen faciliteter opgraderes så den også er "up to date" for de unge. Hænge ud Faciliteter.

Samle ungdomsinstitutioner ét sted – 10. classes center på stedet

Attraktive aktivitetsformer med fokus på fællesskab, sjov og motion (ikke udskillelse og elite)

Samle alle foreningsaktiviteter for unge på bestemte dage

Ressourceperson, der igangsætter, koordinerer mv. SMS service / Facebook

Partnerskaber med andre – kommercielle, private - om attraktive aktiviteter for de unge

Virtuelle spil mv. - Counterstrikebane in real life



# Koncept - hvad

Hvad er unikt ved konceptet?

De unge vil have fællesskab vi prioriterer ét samlingssted.

Vi skaber rammerne i en by med få muligheder for dem.

Vi samler og øger kvaliteten

Vi samarbejder på tværs i byen

Hvilken forskel vil det gøre for borgernes lyst og motivation til mere idræt og bevægelse i hverdagen?

Vi skaber adgang og nærhed.

Beskriv de behov og aktuelle idrætsmønstre konceptet opfylder?

- Forhindrer frafald efter 13-års alderen.
- Skaber rammer for det ønskede fællesskab
- Nye former for idræt – der opfylder målgruppens ønske om mindre udskillelse og mere fællesskab

# Fysiske forhold

- Hvad:
  - Et center der udbyder:
    - Aktiviteter
    - Faciliteter
    - Kompetencer
    - Kommunikation (sms/facebook)
    - Administration

# Organisation

- Hvem:
  - Centerledelsen
    - Bestyrelsen
      - Skoler
      - Gymnasier
      - Handelsskole
      - Fagskole
      - Foreninger
      - Forældre
      - Unge
      - Kommunen
- Hvornår:
  - Tilbud om træning kl. 14-17
  - Fredag eftermiddag/aften
  - Ferier
  - Event
- Hvorfor:
  - For at bryde med den traditionelle forening og starte en ny
  - Ligeværdige tilhørsforhold.



# Kommunikation

Hvad er det væsentligste budskab at kommunikere til teenagerne?

Vi tager jer alvorligt

Vi giver jer ansvar

Fleksible tilbud (rammer, tidspunkter mm)

Hvad er det væsentligste budskab at kommunikere til potentielle

Partnere?

Tænk i helheder og kvalitet

Nedbryd grænseflader og samarbejd på tværs

Udvidelse af pædagogiske muligheder og motivation

Her er penge at tjene

Kommunikere på de unges præmisser

(sociale og digitale platforme)

# Partnerskab

- Kommunen
    - Ungdomsskolen
    - SSP
    - Folkeoplysningen
    - Sundhedscenter
  - Virksomheder
    - Mobilselskaber - IT
    - Tøjmærker
    - Sportsforretning
    - Banker/Pension/forsikringer
  - Foreninger
    - Lokale foreninger
    - DGI – DIF
  - Uddannelsessteder
    - Fagskoler
    - Gymnasier
    - Handelsskole
    - Efterskoler
    - 10. klasse
- Centerledelsen sørger for samarbejde med partnerne

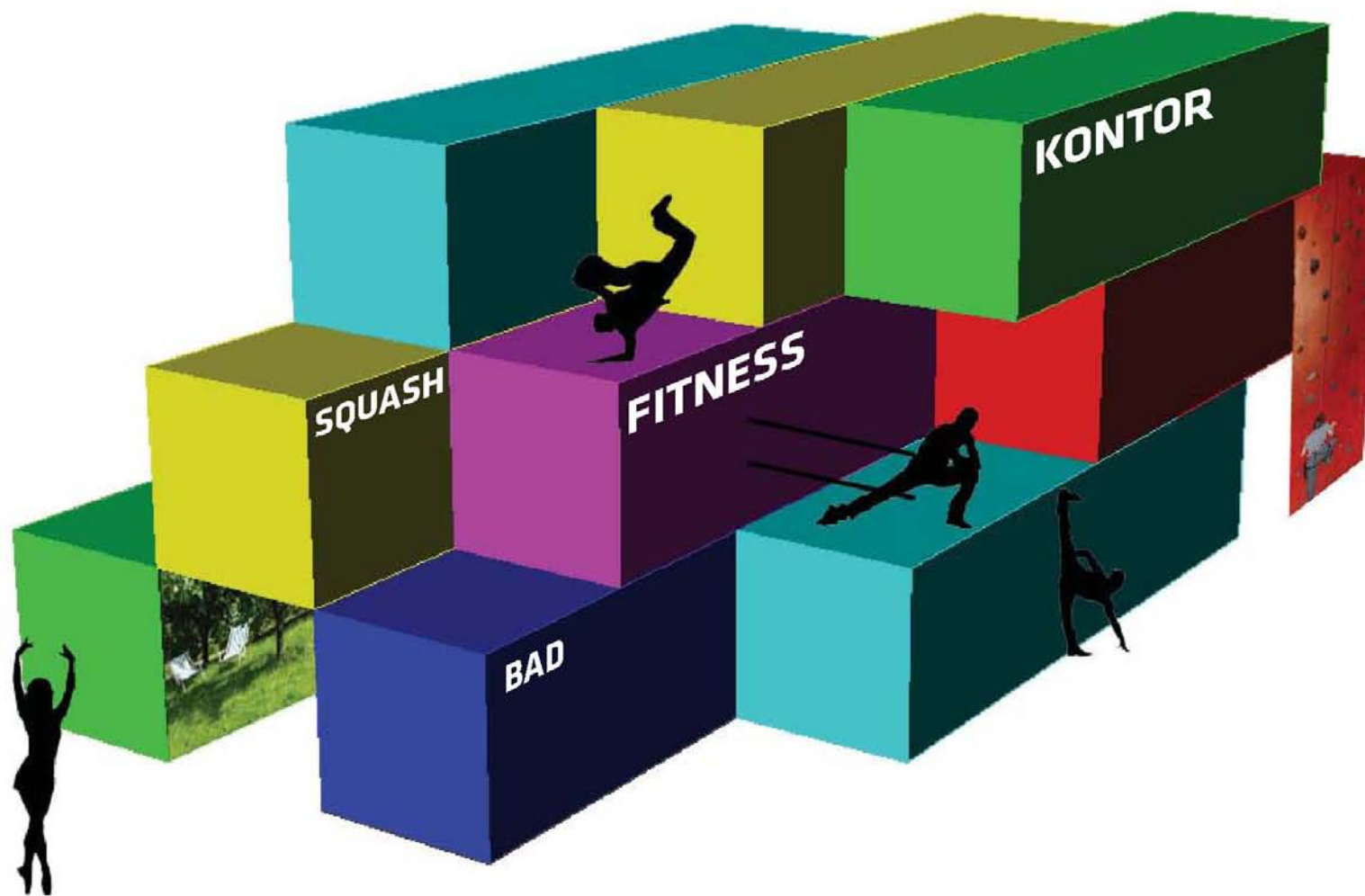
# Økonomi

- Evt. anlæg finansieres via "traditionelle" kanaler (kommune, LOA, mm)
- Drift – anslået 750.000,- kr. pr. år pr. by (500-1000 kr. pr. ung)
- Driften skal sikres i 3 år, derefter skal det hvile i sig selv
- "Driften" sikres af fonde, der har interesse i "Det gode liv"
  - Pensionskasser – næppe realistisk
  - Landsorganisationer (DIF – DGI)
  - Udviklingspulje –Folkeoplysningen
  - Tryg Fonden
  - Mary Fonden
  - Nordea Fonden
  - Egmont Fonden
  - (Sponsorer på lokalplan)

Gruppe 6  
Indsatsområde: Yderkantsområdet

# Landsbyer i bevægelse

- I drætsaktiviteterne kommer til dig



# Ambition - hvorfor

Hvad vil vi opnå?

Vi vil have borgerne i yderkantsområderne til at bevæge sig mere.

Beskriv det problem vi vil løse?

Borgerne i yderkantsområderne motionerer generelt mindre end borgerne i resten af landet.

I store dele af disse områder er idrætsbilledet meget traditionelt.

Der er desuden en udfordring i, at mange af disse borgere ikke selv opfatter, at de har et problem.

# Koncept - hvad

Beskriv konceptet:

Vi opstiller mobile enheder, der fungerer som supplement til de idrætsfaciliteter, der allerede findes i forvejen, herunder faciliteter i naturen. Disse opstilles i områder med et særligt behov i op til et år ad gangen.

Organisatorisk skal enheden kunne benyttes af tre brugergrupper: skoler, foreninger samt firmaer og borgere, hvoraf de to sidstnævnte grupper køber sig adgang. Man booker tid via Internettet /mobilen.

Enheden består af moduler, som kan sættes sammen efter områdets behov. Eksempler: Foreningsbaseret motionsrum, mindre bevægelsesrum, bordtennisrum, badmintonbane, squashbane, hockeybane, klatrevæg, rulleskøjtebane, kajakhotel, mødelokale, café, omklædningsrum, administrationslokale, testcenter.

Der skal være en aktivitetsleder, der fungerer som igangsætter af aktiviteter. Det kan enten være den eksisterende halinspektør eller en ny person.

Efter et år evalueres projektet, og der tages stilling til hvilke aktiviteter, der eventuelt skal implementeres mere varigt.



# Koncept - hvad

Hvad er unikt ved konceptet?

Man får mulighed for at prøve en masse forskellige aktivitetsformer af uden at investere i varige faciliteter, som risikerer at stå tomme efter få år. Dermed opnås en mere effektiv prioritering.

En anden fordel er, at man undgår at komme i konflikt med de eksisterende brugere af de traditionelle faciliteter.

Hvilken forskel vil det gøre for borgernes lyst og motivation til mere idræt og bevægelse i hverdagen?

Borgerne får mulighed for at prøve en masse nye faciliteter af og dermed opdage nye aktivitetsformer, som de kan tage til sig.

Beskriv de behov og aktuelle idrætsmønstre konceptet opfylder?

Yderkantsområderne har mange idrætshaller, og dermed et begrænset og meget traditionelt udbud af faciliteter. De har langt fra så mange forskellige tilbud som borgerne i byerne.

# Kommunikation

Hvad er det væsentligste budskab at kommunikere til borgerne?  
I kan afprøve en masse idrætsmæssige muligheder, som I ikke tidligere har haft.

Hvad er det væsentligste budskab at kommunikere til potentielle partnere?

Kommunen er den væsentligste partner, og her er tre hovedbudskaber:

1. Vi indsamler en masse erfaringer, inden kommunen investerer massivt.
2. Det bliver lettere at skabe medfinansiering i forhold til de initiativer, der implementeres permanent, fordi de allerede har bred opbakning i lokalsamfundet.
3. Det bliver lettere at tiltrække nye aktive borgere til kommunen.

Over for kommercielle partnere er hovedbudskabet, at der skabes et nyt kundegrundlag.



# Hvem

Hvilke potentielle interessenter og partnere kan eksempelvis inddrages på Camp 2 - og hvor kan I selv bidrage?

Opgave	Organisationer	Personer
Skærpelse af konceptet	Idrætsorganisationerne, LOA, Landdistrikternes Fællesråd, KL, arkitekt	Carsten Blomberg, Landdistrikternes Fællesråd
Ejerskab og forankring	Idrætsorganisationerne, LOA, Landdistrikternes Fællesråd, KL, arkitekt, konkret kommune og konkret landsby	Esben Lunde Larsen, Ringkøbing-Skjern Kommune
Udarbejdelse af plan og finansieringsmodel	Kulturministeriet, RealDania, Nordea Fonden	Karen Skov, RealDania Jon Gerner, Nordea
Kommunikation og ambassadører af koncept		
Kontaktperson (fra Camp 1)		Erik Kristensen, Troels Rasmussen, Jørgen Møller

# Hvordan

Hvordan skal konceptet føres ud i livet? (plan, finansiering, ejerskab og forankring)

# Rammerne - fysisk

- Mulige rum – først og fremmest i nærheden af eksisterende samlings og aktivitetssteder (inde og uderum)
- Tæt på landsbyens liv
- Rum, grej, trailere – som kan designes lokalt
- Involvering – og lokal kontekst

Motivere lokalsamfund – kontakt fra os eller fra dem  
Kulturpolitik – eller social/sundhedspolitik

# Formål

- Få flere til at bevæge sig – vi skal på en ny måde understøtte mere bevægelse i yderområder via midlertidigt grej, udstyr på eksisterende samlings og aktivitetssteder sammen med organisationsudvikling

## Primær målgruppe

- Voksne – fra ca. 25 år op til senior
- Dem der bor der
- Yderområder er op til 4999 personer

## Når idræts tilbud kommer til dig

- Det nye:
  - Udvikler den lokale facilitet og aktivitet samtidig
  - Tilpasses lokalt
  - Midlertidighed = lille risiko for de lokale
  - Nationalt partnerskab

# Partnerskab

- Udefra – lokalt

Projekter skal altid medudvikles af de lokale

Motivation og efterspørgsel:

Landdistrikternes hus, m.fl.

Løsninger og Projekt:

Blandet task force som ildpustere

Lokal Kommune (intentioner)

DGI/DIF /bevægelseskonsulenter (Aktiviteter)

Arkitekt (Faciliteter)

Kommer med katalog (Hjælpecentral) og udvikler løsningsforslag

Konkret

Der skal være en central kontaktperson som sammensætter en taskforce til den enkelte opgave (LOA, Andre fonde)

Proceskrav fra LOA

# Partnerskaber

- Lokalt – lokalt

Hvem er de lokale samarbejdspartnere som repræsenterer de endnu ikke eksisterende aktiviteter?

Kommunen (initiativpligt?)

Eksterne eksperter?

Repræsentanter for de eksisterende aktiviteter?

Alle borgere (borgermøde, skemaundersøgelser)

De lokale ressourcer/foreningsfolk skal nødvendigvis inddrages

De får begrænset magt over ´tilbygningen´.

Uddannes gradvist til at indgå i succesen

Hvordan bliver det midlertidige lokalt forankret, også på sigt?

Enten kommer nye bærende kræfter frem under processen

Ellers må de eksisterende kræfter beslutte om det videre eller stoppes

# Pilotprojekter

## Pilotprojekter

3-5 forskellige typer landsbyer, bl.a. hvor de i forvejen har nogle succeser at bygge videre på.

Forskellige scenarier / forudsætninger

Geografisk

Demografisk

Antal servicefaciliteter

Eksisterende bygninger

Stort lokalt ønske/ organisering - Lille lokalt ønske

Kataloget over midlertidige faciliteter skal udvikles ud fra de lokale idéer / processer

# Finansiering

- Nationalt partnerskab
  - Finansierer udarbejdelse af facilitetskatalog
  - Finansierer udvikling og produktion af midlertidige faciliteter
  - Leaser faciliteter ud (håndteres evt. af privat partner)
  - Organiserer dannelse af task forces
- Rådgivning fra task forces
  - Delvist eget bidrag af timer fra organisationer (DGI m.fl.)
  - Delvis lokal finansiering (Kommunal?) af rådgivere
- Lokal brug af midlertidige faciliteter
  - Leasing af faciliteter, finansieres gennem brugerbetaling
  - Mellefinansiering via mikrolån.

# Handling

- Der skal skabes et nationalt partnerskab (initiativ LOA)  
Idrætsorganisationerne, ministerier, KL, Nordea fonden,  
Landdistrikternes Fællesråd, Realdania, Friluftsrådet m.fl.
- Der udpeges en LOA konsulent der kan vurdere behov og nedsætte  
passende task force
- Der skal sættes 3-5 pilotprojekter i gang
- Gennem arbejdet med pilotprojekterne udvikles kataloget over  
midlertidige faciliteter.
- Der skal udvikles og produceres prototyper af faciliteterne.
- Der skal dannes en organisation som kan håndtere leasing af  
faciliteterne.

# Eksempler

- Outdoor fitness / indoor fitness
- Mobil multibane
- Underlag – udendørs bane
- Udeskøjte baner
- Spinningcykler
- Klatrevæg/boulder
- Kajak/surfhotel
- Tilgængelighed til bolde
- Udendørsbase til løb og cykling
- "Cross fit"
- Udendørs slagbold
- Stærkmand/landmands fitness

