


Idrætsfaciliteter for fremtiden – en ny sektor bliver født

IDAN på Vejen Idrætscenter, den 25. maj 2011

Indhold

1. Idrætsfaciliteterne – 3 generiske typer
2. Den fremtidige udvikling
3. Eksempler på potentialer
4. Krav og forventninger til ledelserne af idrætsfaciliteterne
5. Spørgsmål

Indhold

- 
1. Idrætsfaciliteterne – 3 generiske typer
 2. Den fremtidige udvikling
 3. Eksempler på potentialer
 4. Krav og forventninger til ledelserne af idrætsfaciliteterne
 5. Spørgsmål

Idrætsfaciliteterne - 3 typer



**Idræts-
centre**

**De lokale
haller**

**De niche
orienterede**



Idrætsfaciliteterne – kendetegn



**Idræts-
centre**

**De lokale
haller**

**De niche
orienterede**

100+ services
Mange målgrupper
Mange ansatte
Stor aktionsradius
Ca. 50-70

Niche orienterede
Primært kommercielle
Ofte organiseret i kæder
Omkring 500 i DK



Få services
Baseret på frivillig
arbejdskraft
Få ansatte
Lille aktionsradius
Ca. 1600



Indhold

1. Idrætsfaciliteterne – 3 generiske typer



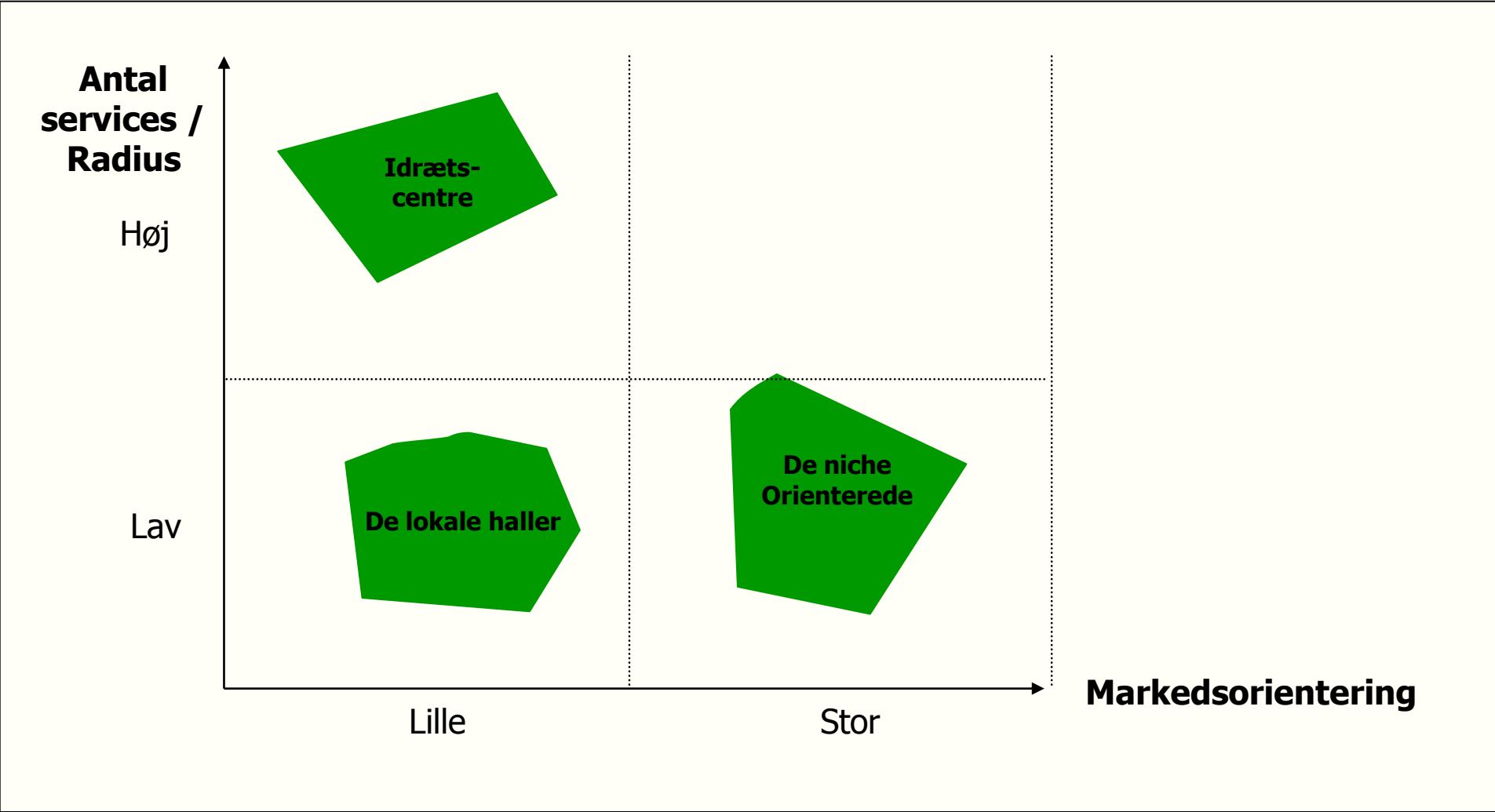
2. Den fremtidige udvikling

3. Eksempler på potentialer

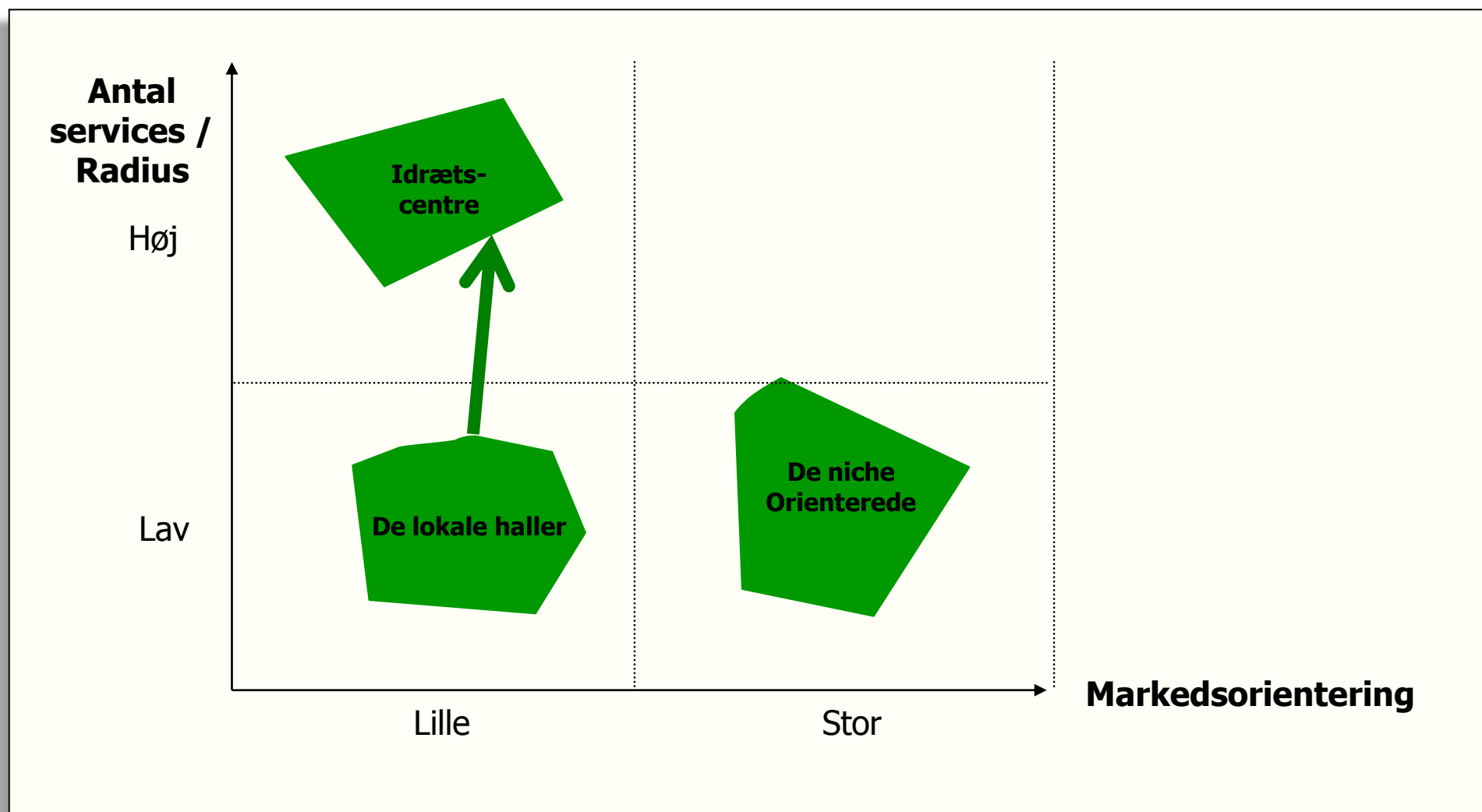
4. Krav og forventninger til ledelserne af idrætsfaciliteterne

5. Spørgsmål

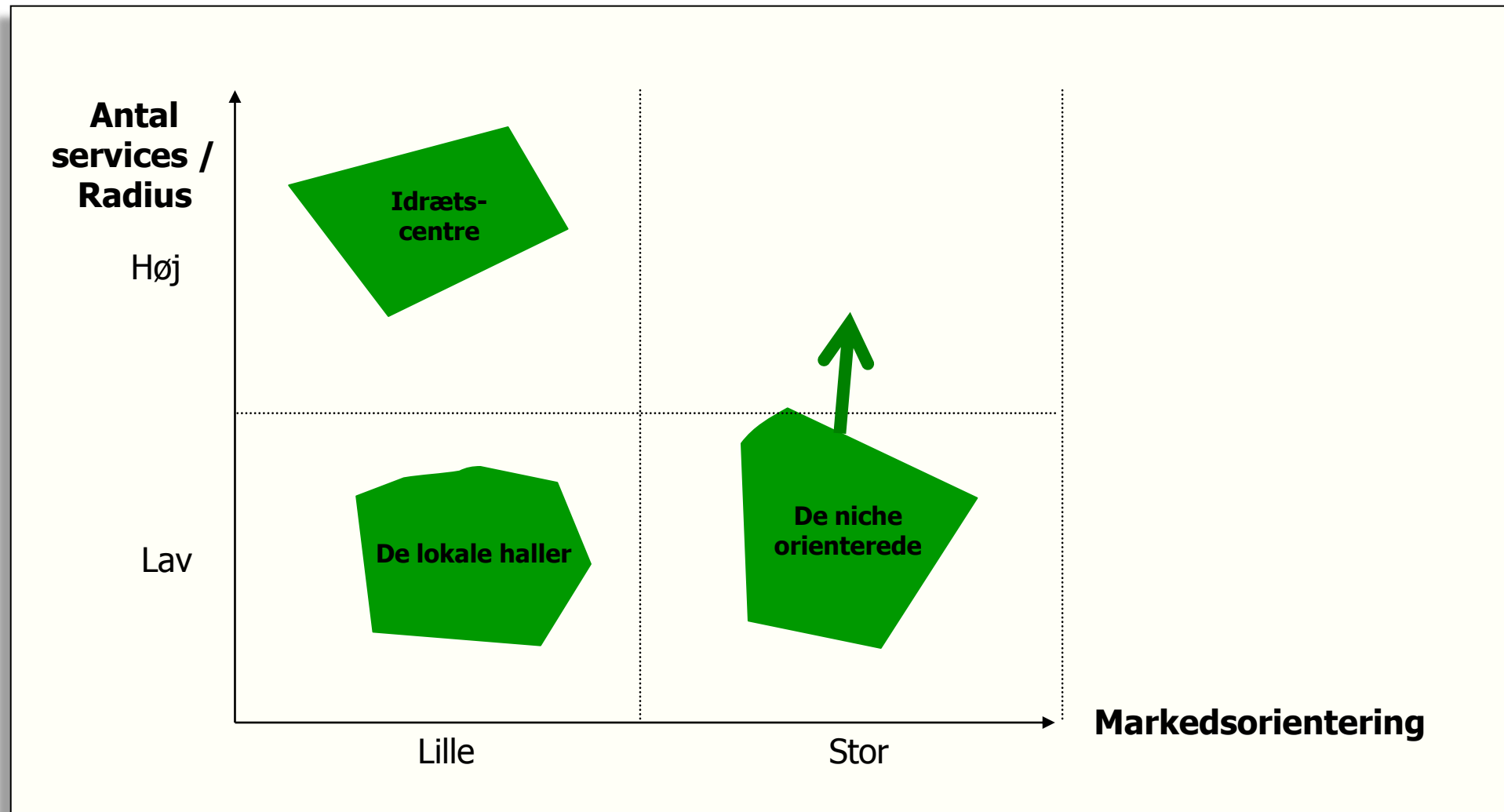
Den fremtidige udvikling



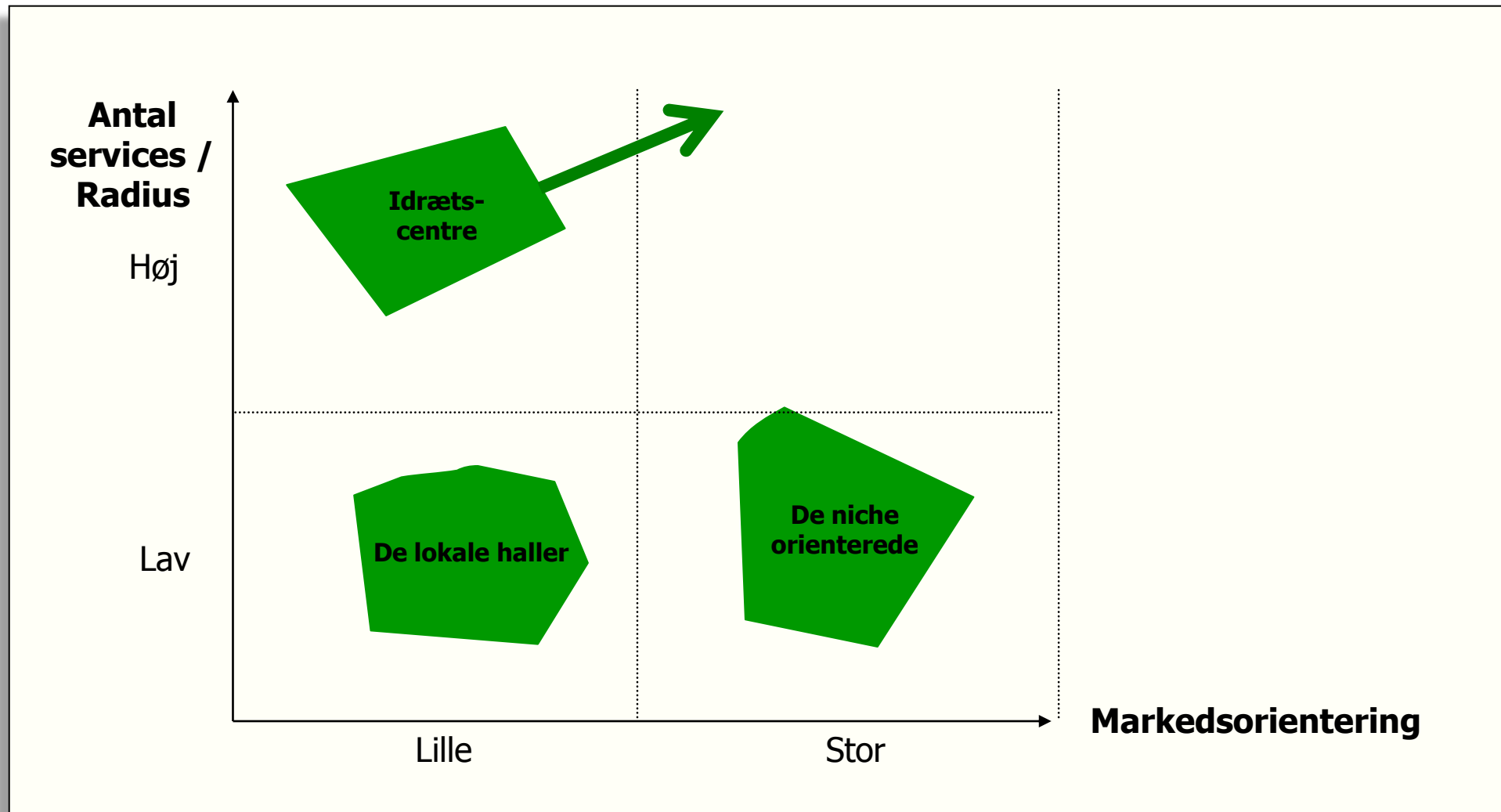
Den fremtidige udvikling - lokal hal eller idrætscenter



Den fremtidige udvikling - idrætscenter



Den fremtidige udvikling - idrætscenter




Forventet fremtidige udvikling

- Stadig større enheder – (og måske nogle multi idrætscentre)
- Endnu flere services
- Stigende markedsorientering / konkurrence

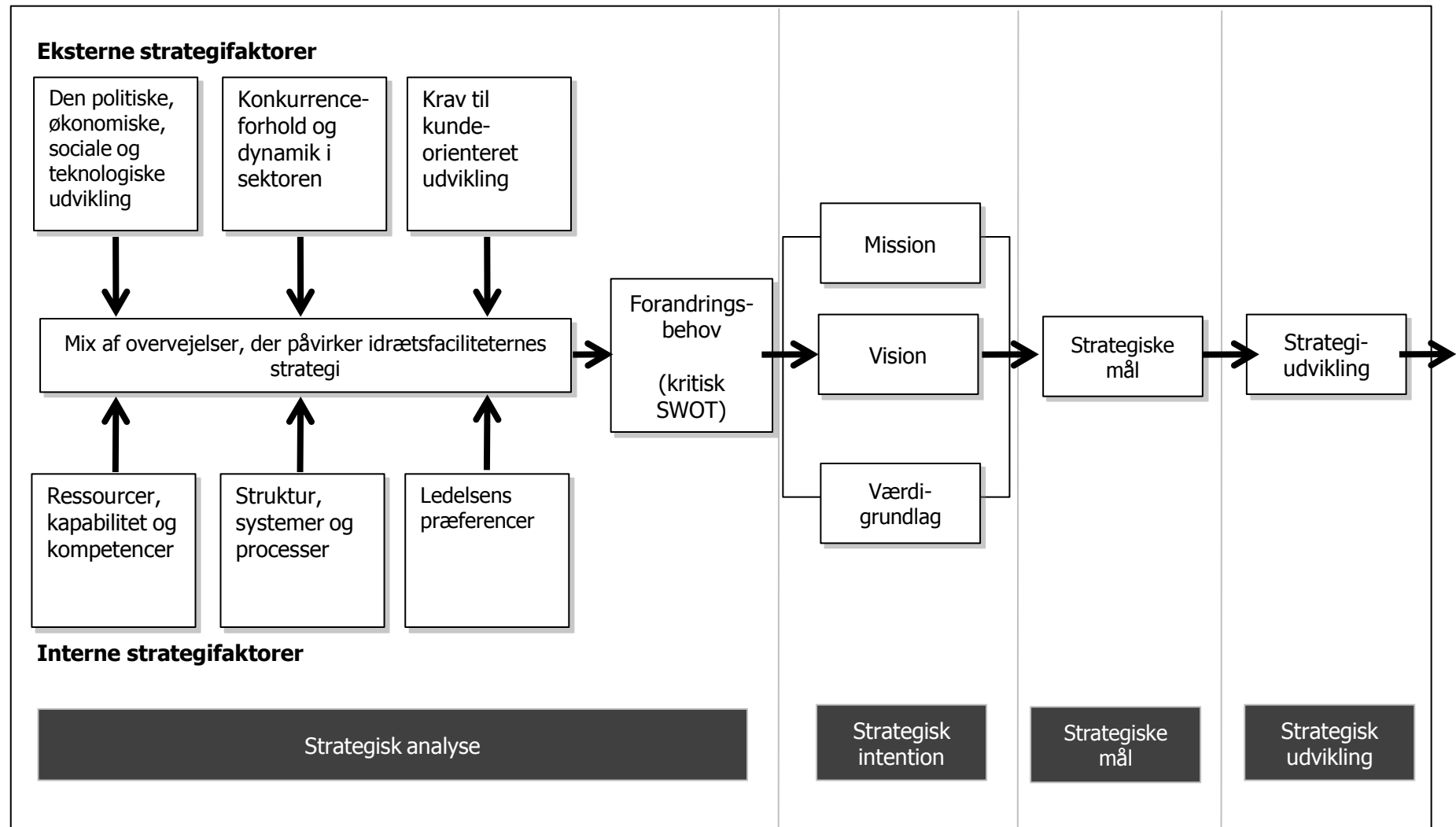
Konkurrenceintensiteten kan intensiveres af øget kapacitet og/eller faldende deltagelse.

Hvad betyder udviklingen – og hvad kan vi gøre?

Indhold

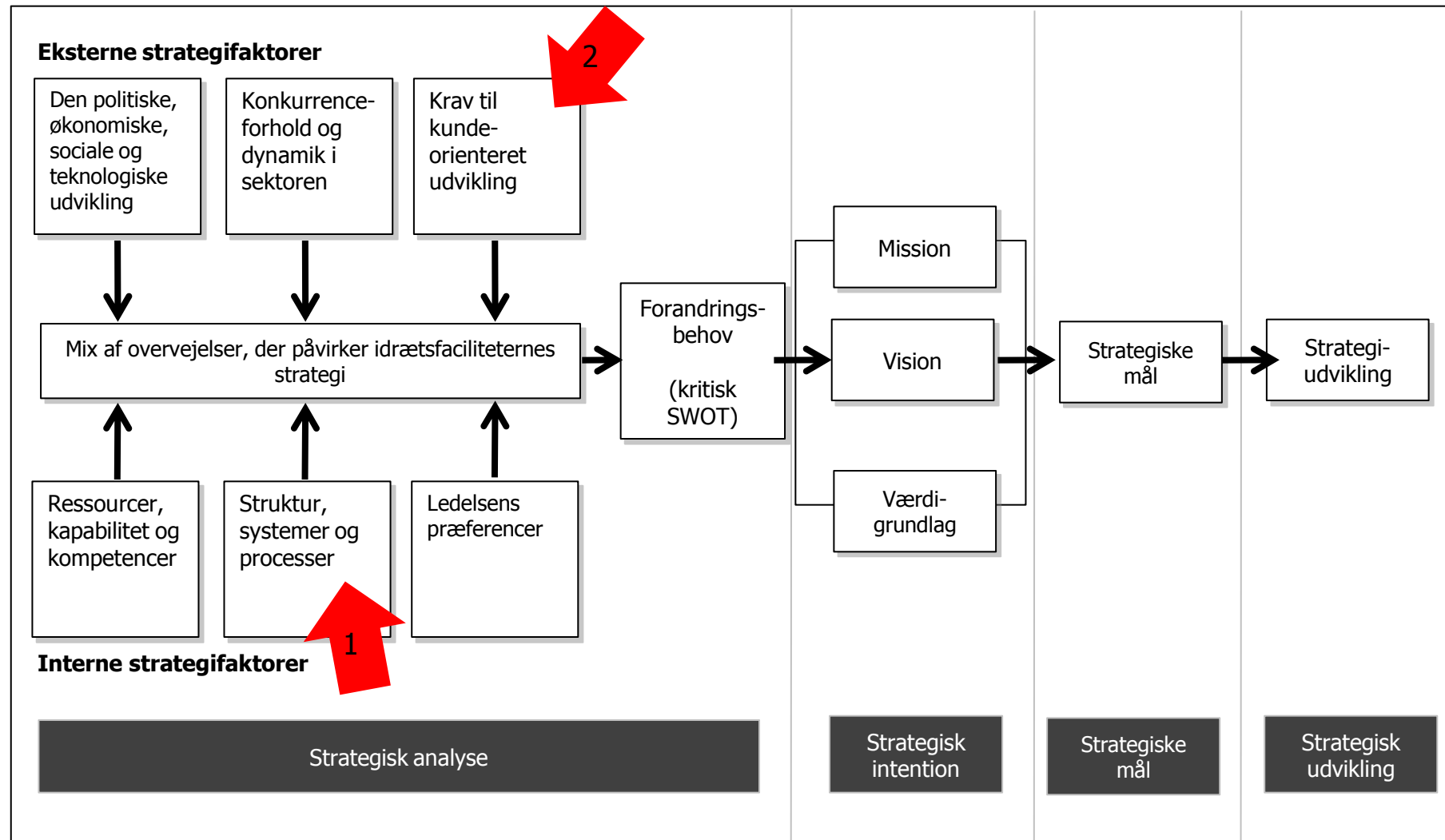
1. Idrætsfaciliteterne – 3 generiske typer
2. Den fremtidige udvikling
-  3. Eksempler på potentialer
4. Krav og forventninger til ledelserne af idrætsfaciliteterne
5. Spørgsmål

Metode for arbejdet



Kilde: Inspireret efter Jørgen Lægaard & Michael Vest

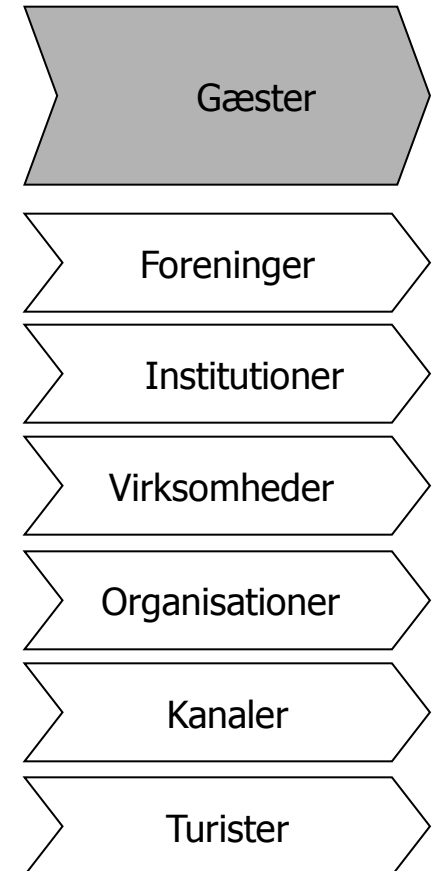
3 eksempler



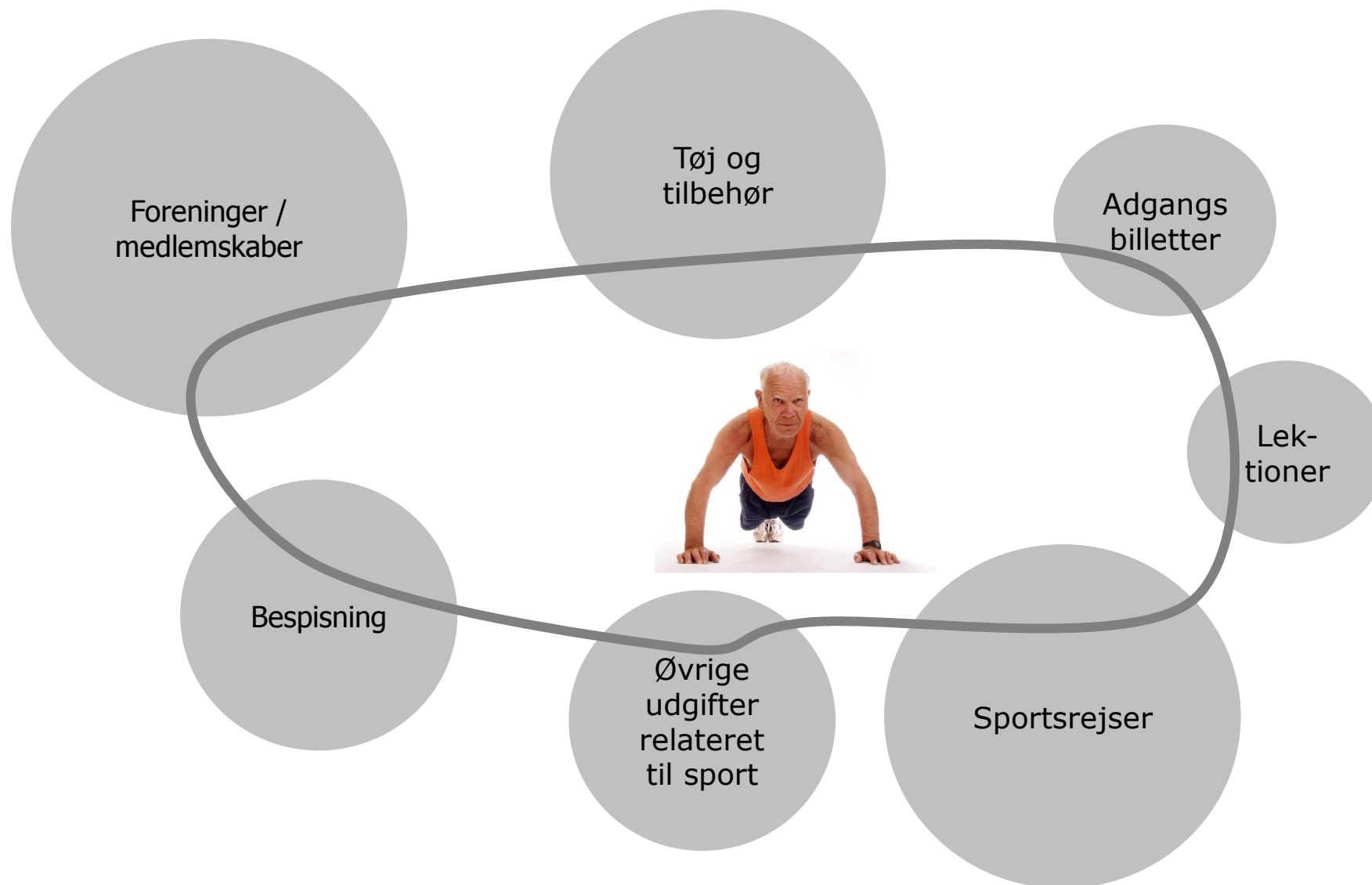
Systematisk arbejde med målgrupperne bliver vigtigere



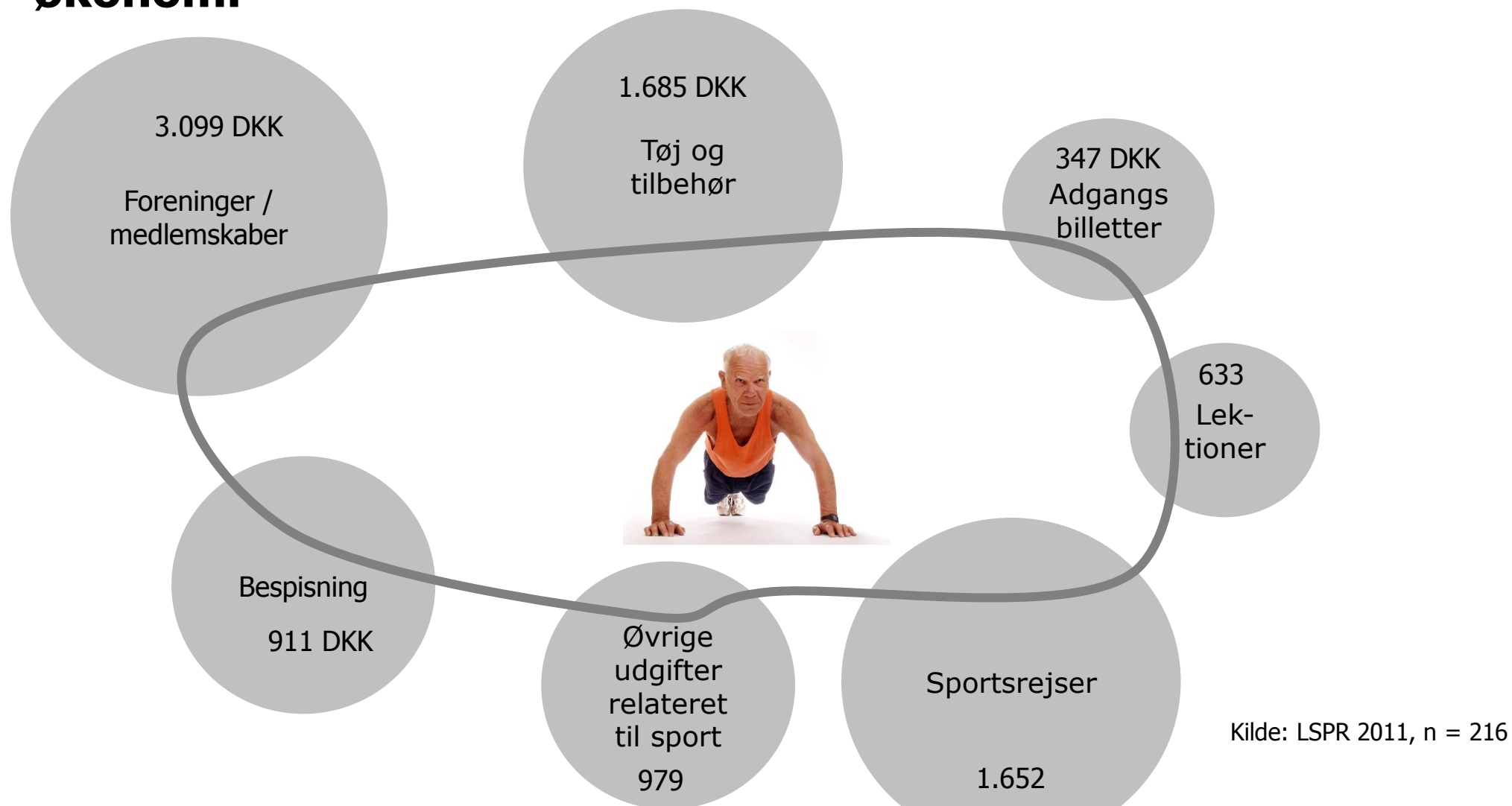
Målgrupperne



Gæsterne er en del af en stor økonomi



Gæsterne er en del af en stor økonomi – en meget stor økonomi



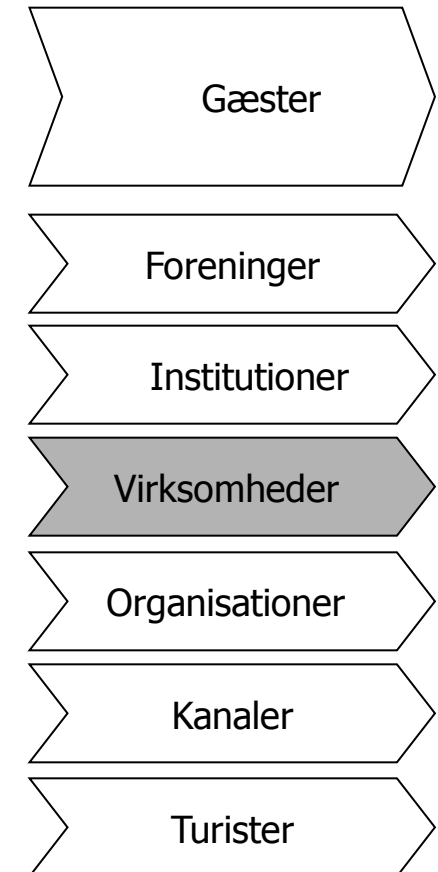
Det samlede årlige forbrug i undersøgelsen er ca. 9.300 DKK pr. gæst

Side: 18

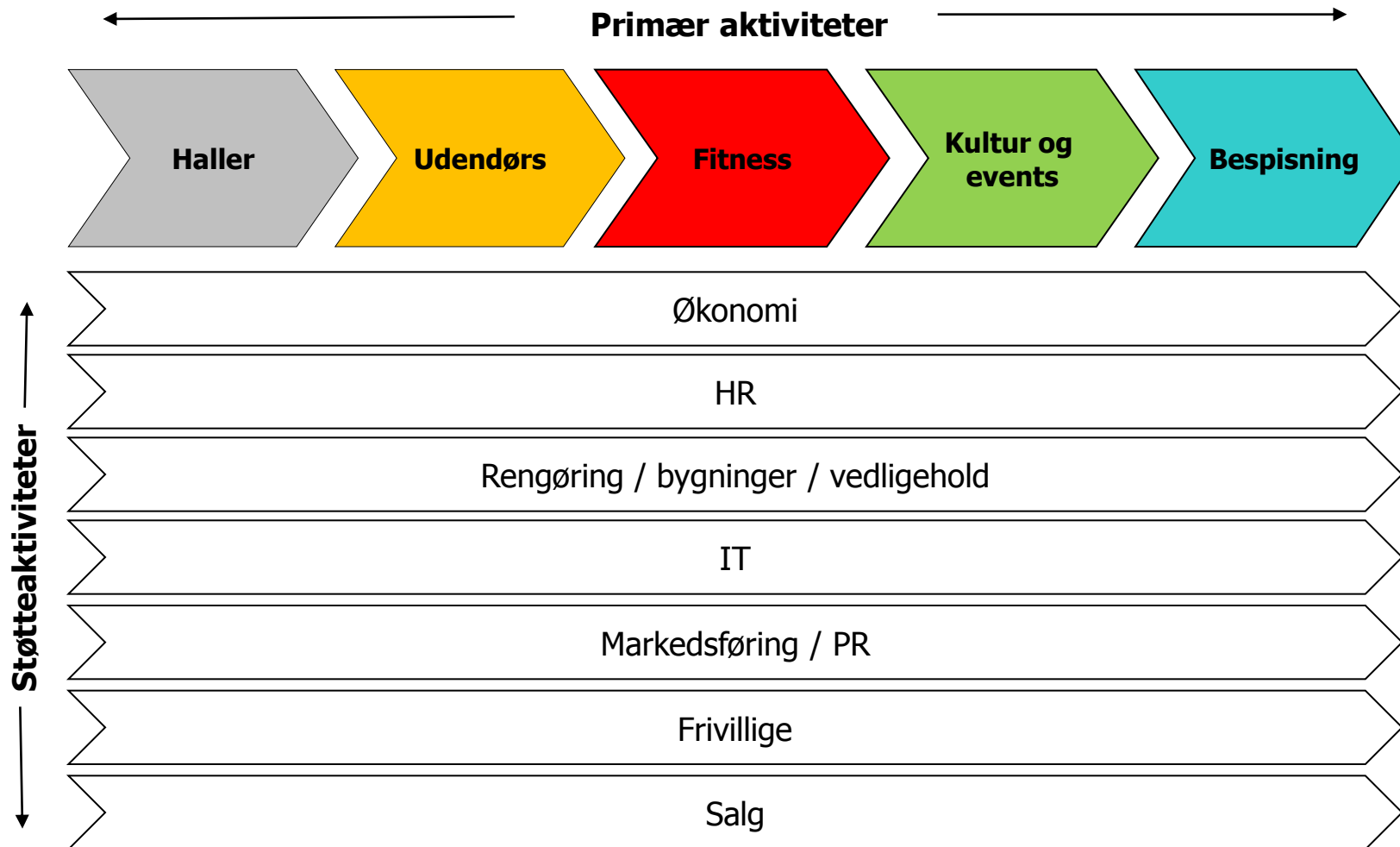
© LSP RESOLVE 2011 & Lars Steen Pedersen
IDAN / Vejen Idrætscenter, onsdag den 25. maj 2011

LSP RESOLVE

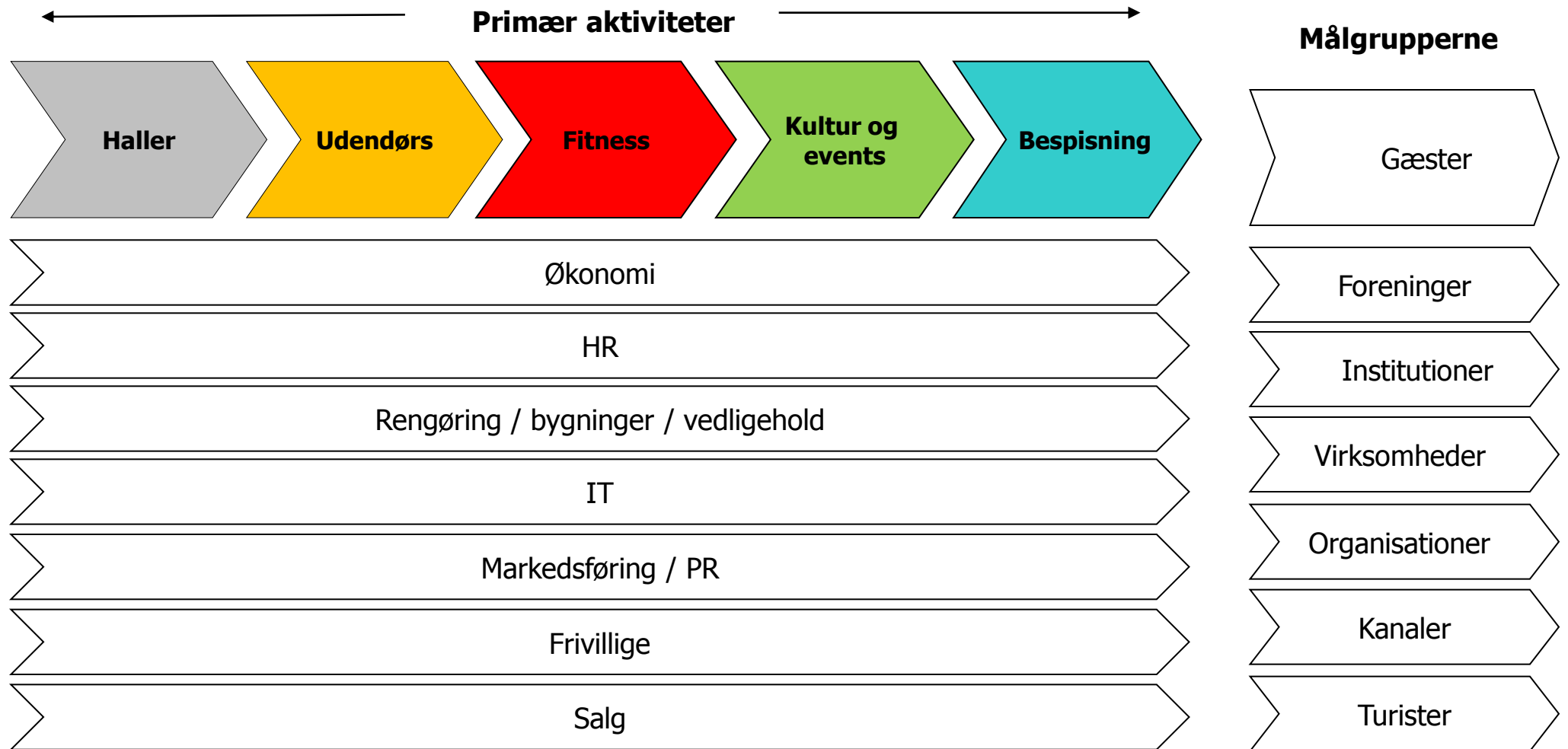
Virksomheder – en anden stor målgruppe



Arbejdet med værdikæden bliver vigtigere (eksempel 2)



Arbejdet med værdikæden bliver vigtigere



Arbejdet med værdikæden bliver vigtigere

Gæsterne ønsker en samlet oplevelse



Gæster

Foreninger

Institutioner

Virksomheder

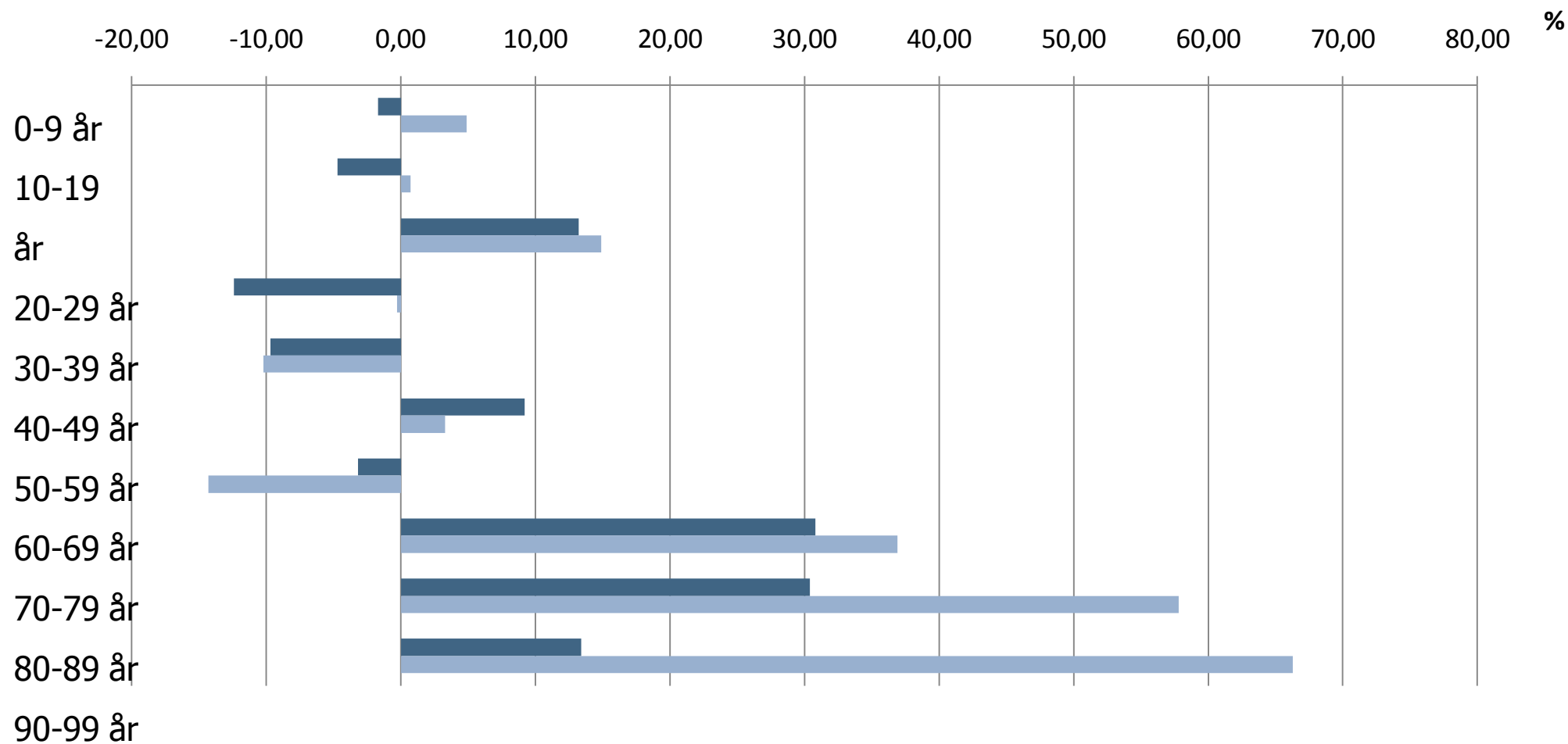
Organisationer

Kanaler

Turister

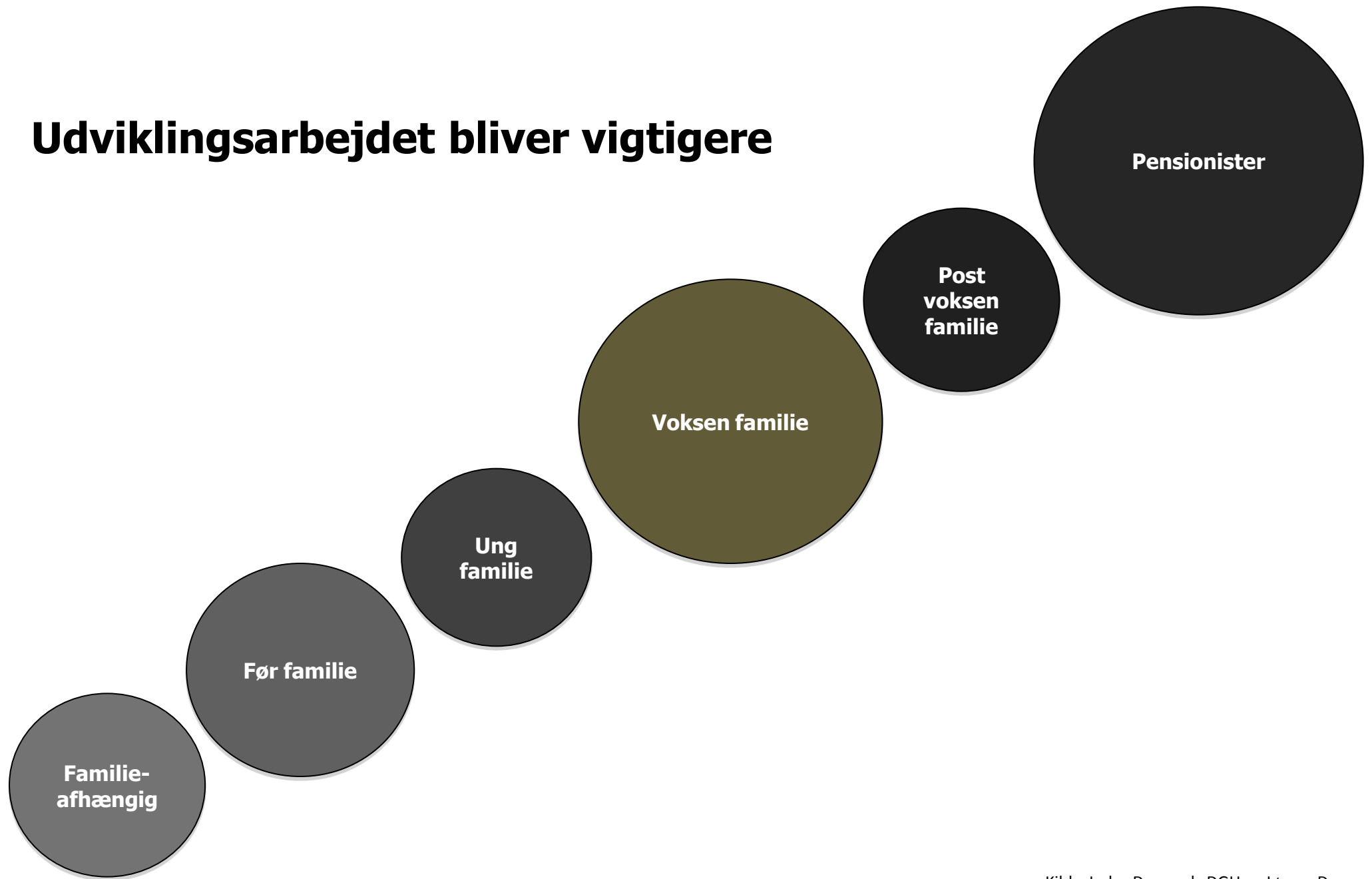
Udviklingsarbejdet bliver vigtigere – den demografiske udvikling

■ 2020 ■ 2050



Tal hentet fra Danmarks Statistik

Udviklingsarbejdet bliver vigtigere



Kilde: Index Danmark, DGU og Jørgen Duus

Udviklingsarbejdet bliver vigtigere

- fritid



+ fritid

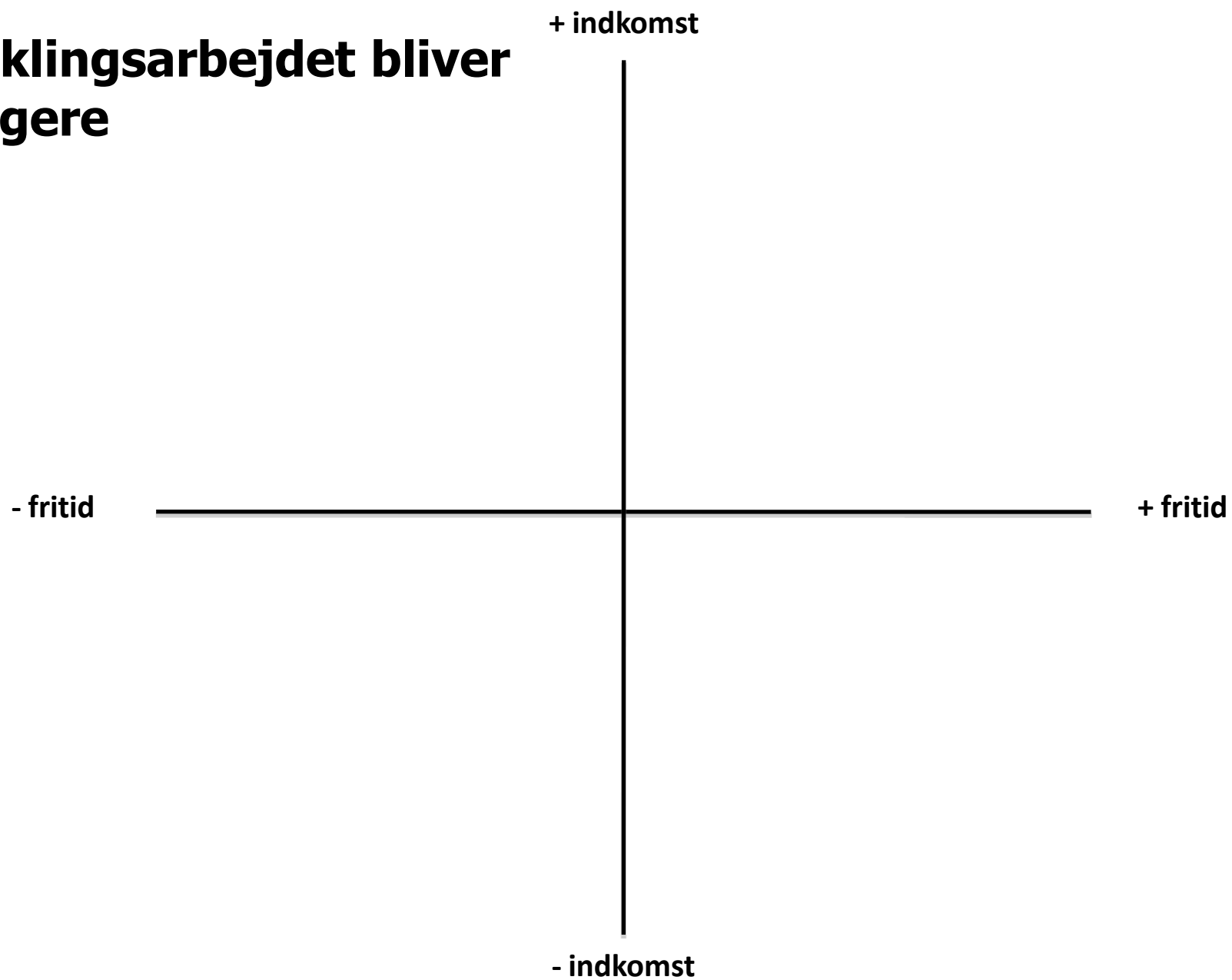
Udviklingsarbejdet bliver vigtigere

+ indkomst

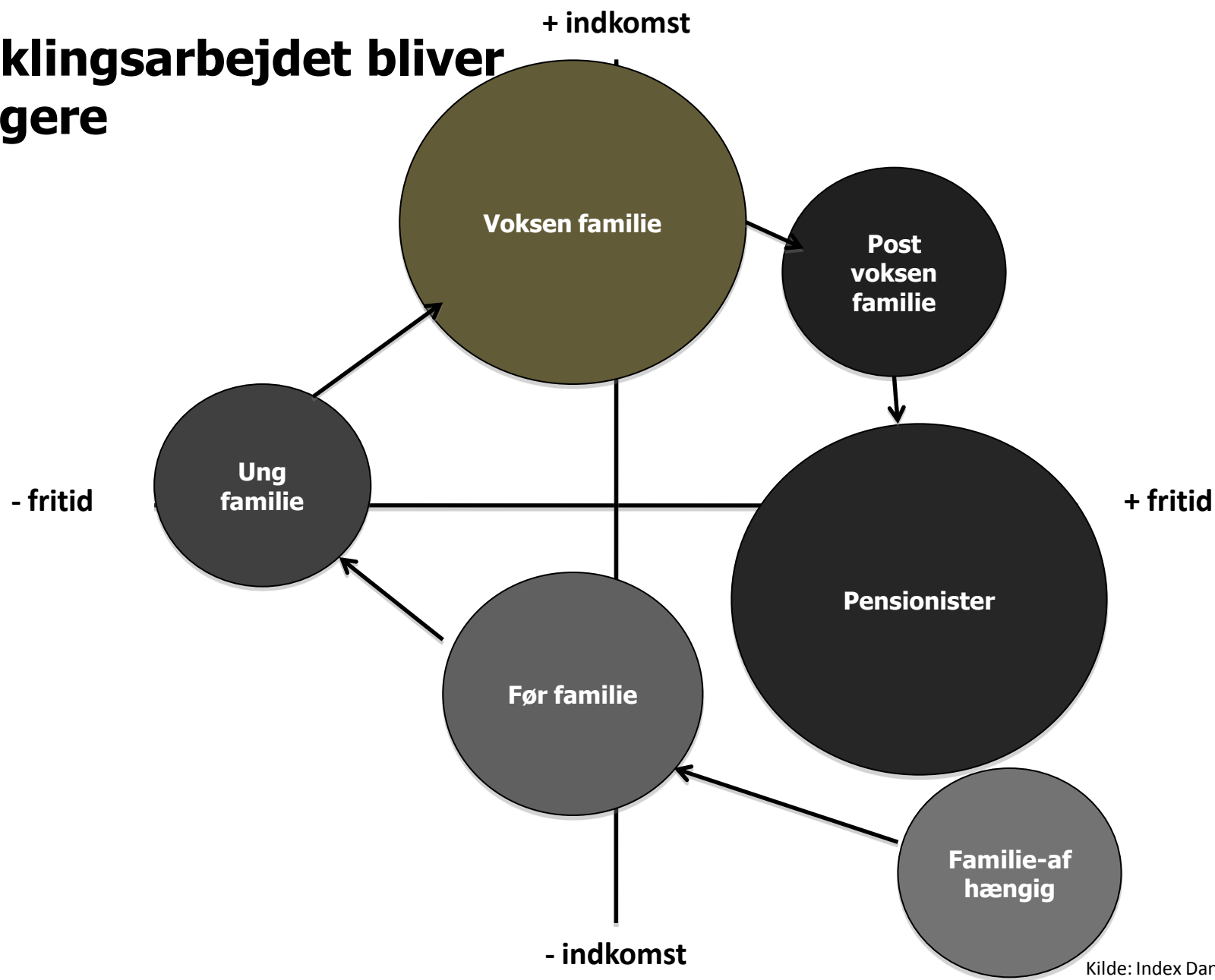


- indkomst

Udviklingsarbejdet bliver vigtigere



Udviklingsarbejdet bliver vigtigere



Kilde: Index Danmark, DGU og Jørgen Duus

Indhold

1. Idrætsfaciliteterne – 3 generiske typer

2. Den fremtidige udvikling

3. Eksempler på potentialer



4. Krav og forventninger til ledelserne af idrætsfaciliteterne

5. Spørgsmål

Udvikling og krav

	<u>Organisationsniveau</u>		
→	Halinspektør	→	Leder
→	En leder	→	Ledergrupper
	Lille autonomi	→	Stor autonomi (organisatorisk set)
→	Homogent marked	→	Konkurrence
→	Fysiske rammer	→	Indhold (viden)
	Forening	→	Forretning*
	<u>Målgruppeniveau</u>		
→	En målgruppe	→	7-10 målgrupper
	Fragmenteret services	→	Servicekoncept
	Foreningsorientering	→	Målgruppeorientering
	Statiske services	→	Udviklingsorienteret
	Lille økonomi	→	Stor økonomi
	<u>Udøverniveau</u>		
	Lille deltagelse	→	Stigende deltagelse – eller?
	Introduktion	→	Løbende træning og dialog
	Stabilitet	→	Personlig udvikling
	Fritidsinteresse	→	Livsstil
	Tidsfordriv	→	Træning og udvikling
	Kontingent + pølse m. brød	→	Køb fra hele værdikæden

* Se IDAN:
Idræt og sport
i den danske
oplevelsesøkon
omi - mellem
forening og
forretning

Idrætsfacilitetsområdet er blevet en sektor!

Tak fordi du lyttede – forsat god konference



Strategier er ikke noget, vi har – det er noget vi gør

Larsen, Løgaard & Michael Vee

God økonomi, tilfede gæster og høje belægningsprocenter er væsentlige udfordringer for ledere i moderne idrætsfaciliteter. De største idrætsfaciliteter har desuden komplekse organisationer med mange interessearter, servicet og målgrupper.

Idrætsfacilitetsområdet er under hastig forandring, kendetegnet ved stigende konkretion, konkurrence om gæsterne og kommercialisering. Det stiller krav til ledelsen – og deres evne til løbende omstilling og planlægning.

Ledergruppen er udgangspunktet for et succesfuldt strategiforløb. Et strategiforløb er interaktivt, iterativt og innovativt. Interaktivt betyder, at alle i ledergruppen skal bidrage. Resultatet er direkte proportionalt med den indsats og det engagement, der lægges i opgaven og iterativt betyder, at en erkendelse kan resultere i, at det kan være nødvendigt at gå tilbage i processen for at få værdien af den nye erkendelse indarbejdet. Endelig giver et strategiforløb anledning til, at ledergruppen finder innovative løsninger på udfordringerne.

Et velstruktureret strategiforløb er til gavn for alle i organisationen – og såvel som ikke mindst for gæsterne.



Udvalgte referencer

Kemilkompetencer i LSP RESOLVE beror af erfaring fra mere end 80 strategiske forandringsprojekter. LSP RESOLVE har i perioden 2006-2011 gennemført mere end 20.000 spørgeskema baserede interviews blandt målgrupperne inden for idrætsområdet.

LSP RESOLVE

LSP RESOLVE A/S (cvr 28850257)
51. Blichers Vej 5
8230 Åbyhøj
Telefon + 45 86 25 12 75
Mobil + 45 40 84 58 00
E-mail info@lspresolve.dk
Web www.lspresolve.dk

Ledelse – det handler om at turde gå foran

Idræts- og kulturområdet

Dansk Golf Union
DGI-huset Vejle
GAF
FPG
IDAN
PGA of Denmark
Rudersdal Kommune
SGC – Smerum Golf Center
Teater Katapult
UCN – Professionsbachelor i sportsmanagement
Vejen Idrætscenter
Vejle Kommune

Industri- og serviceorganisationer

Early Warning - Erhvervs- og Byggestyrelsen
Eventyrspor ApS
Ital A/S
Idella Informatik A/S (Finland Post)
KIRK Polycor A/S
Orbicon A/S
Polaris Management A/S
Rambøll Management (Tyskland)
RM Group A/S
SOSU Århus

LSP RESOLVE APS
St. Blichers Vej 5
8230 Åbyhøj

Telefon +45 86 25 12 75
Mobil +45 40 84 58 00
E-mail lars@lspresolve.dk
Web www.lspresolve.dk

LSP RESOLVE