

Fitnesskultur.dk

**Fitness-sektorens historie, de aktive udøvere og
breddeidrættens kommercialisering**



Kasper Lund Kirkegaard

Ph.d.-afhandling

Institut for Idræt og Biomekanik
Det Sundhedsvidenskabelige Fakultet,
Odense, 2011



Ph.d.-afhandling af Kasper Lund Kirkegaard (2011)

Fitnesskultur.dk - fitness-sektorens historie, de aktive udøvere og breddeidrættens kommerialisering

Institut for Idræt og Biomekanik
Det Sundhedsvidenskabelige Fakultet
SYDDANSK UNIVERSITET, Odense



Hovedvejleder: Bjarne Ibsen, professor, ph.d. Institut for idræt og Biomekanik, Syddansk Universitet, Odense

Projektvejleder: Kari Steen-Johnsen. Forsker, Ph.d. Institutt for Samfunnsforskning, Elisenberg, Oslo.

Indleveret til bedømmelse d. 9. december, 2011.

Godkendt og indstillet til bedømmelse af bedømmelsesudvalget¹ d. 16. april, 2012.

Bestået ved mundtligt forsvar d. 27. juni, 2012.

¹ Bedømmelsesudvalget bestod af Lektor Bernard Jeune (formand), Professor Lars Bo Kaspersen og Professor Ørnulf Seippel.

Prolog – mit første møde med den amerikanske fitnesskultur

Fra 'rejsedagbog, dag nr. 1 – mit først møde med den amerikanske fitnesskultur'², Las Vegas, mandag d. 20. marts 2006 (Kirkegaard, 2006).

"Las Vegas ligger som en glitrende plastikoase midt i den ellers knastørre Nevadaørken. Byen er et gigantisk supermarked, der er fyldt med smilende servitricer med afblegede tænder og iført lidt for korte nederdele, der står parat til at tage imod dig med gratis cocktails, hvis du lader dig guide ind i lokalernes mørke gamblinggrotter, hvor der ikke skiltes med udgange. Er man først kommer derind, så bliver man der. Her kan alle behov opfyldes, så længe det er cool cash, der anvendes som kommunikationsmiddel. Dette er i sandhed et kulturstudie værdigt.

Jeg er i byen for at medvirke i den 25. kongres arrangeret af den amerikansk ledede brancheforening, IHRSA, som står for International Health, Racquet & Sportsclub Association. Foreningen har historiske rødder i tennissporten, men er i dag totalt domineret af de kommercielt drevne privatejede fitnesscentre. Organisationen er samlingspunkt for over 7.000 centre på verdensplan. Der er cirka 15.000 mennesker tilmeldt dette megaevent, som er en blanding af faglige oplæg sideløbende med verdens største tradeshow med alskens fitness-maskineri og udstyr.

Mandag morgen er Las Vegas Convention Center et enormt tomt hylster, der gør Bella Centers C-haller til små hyggelige stuer i sammenligning. Det er umuligt at forestille sig, at disse gigantiske haller skal fyldes med fitnessudstyr, pjecer og personale inden i morgen tirsdag kl. 13, hvor 'The Trade Show' åbner.

Jeg skimter en mindre gruppe af mennesker der bevæger sig rundt nede i bunden af hallen og åbner en række porte for at give adgang til den ene amerikanske truck efter den anden. I løbet af de næste tyve minutter fyldes hallen med larm fra 'the convoy' og den friske dieselos medvirker til at illustrere fitnessindustriens sundhedsfremmende kompleksitet.

Jeg vandrer tilbage til hovedstrøget i Las Vegas Convention Center, hvor der så småt er begyndt at samles et par hundrede morgenfriske fitnessfolk. Muskelbundter blander sig med almindelige businessfolk, der ligesom jeg, skal registreres før det store rykind kommer ved 8.30 tiden.

Vi stiller os pænt i kø, og jeg falder tilfældigt i snak med en kvinde i slutningen af 30'erne, som viser sig at være en yderst fin repræsentant for alle de fordomme, man kunne have om amerikanske fitnessduller. Hun er yderst taleivrig og de store afblegede tænder bryder ofte frem i store smil. Krigsmalingen i ansigtet er markant. Hun fortæller mig med strålende øjne, at hun bare er "... so exited about this event". Jeg nikker og forsøger også at udvise den samme form for nærmest religiøs begejstring, som om at den åndelige og fysiske frelsen er nær, tænker jeg skeptisk.

Efter et par minutters small-talk og en dialog om "Denmark as a small free minded society somewhere in Europe" åbner hun op. Hun fortæller, at hun tidligere var en almindelig amerikansk hjemmegående husmor, som ikke havde overskud til at få dyrket nogen form for motion. Hun og familien fulgte sjældent de kostråd, som herovre implicerer tilskud af vitaminer, mineraler og helsekostprodukter i alle afskygninger. Men for fire år siden var hun så heldig at få et gavekort af sine børn til ti lektioner med en personlig træner. Hun var, som hun utrykte, urimeligt skeptisk, men da gaven ikke kunne byttes til noget mindre radikalt, valgte hun at kontakte træneren og dukkede da også op til den første aftale. Dette blev begyndelsen på et helt nyt liv.

² Let omskrevet i forhold til den version, der kan læses på Idrættens Analyseinstituts hjemmeside (Kirkegaard, K. L. (21-3-2006))

Selvom dette levende eksempel på Nikes reklameslogan 'Just do it' stod lige foran mig som bevis på, at fitness og lykke somme tider går hånd i hånd, kunne jeg ikke lade være med at spekulere over, hvorfor denne forandring fra fredelig husmor til hysterisk fitness-udøver tydeligvis skulle være så yderligtgående som hendes historie gav udtryk for?

Var det blot endnu en typisk amerikansk variant af 'enten-eller-attituden'? Ikke nok med, at hun havde gennemgået et par mere eller mindre vellykkede skønhedsoperationer, skønhed kan jo være mange ting, hun havde også ikklædt sig fitnessverdenens mærkevarer fra top til tå, gik med i mine øjne alt for lange kunstige negle, de flere lag sminke og tilhørende andre 'accessories', som gjorde det tydeligt for mig, at denne form for ekstrem kropslig disciplinering af hver eneste af kroppens hudceller og kropsbehåringens uønskede vækst somme tider kan være lige så ucharmerende som det modsatte.

Jeg savnede næsten den danske tilgang, hvor hysteri har det med at få klippet en hæl og hugget en tå. Det var efter, at vi begge havde indregistreret os og forsvandt i folkemængden, at jeg ærgrede mig lidt over, at jeg ikke fik taget et foto af denne kvinde. Hun ville sikkert have været smigret, men mine egne forlegne normer holdt mig tilbage fra denne, i mine øjne, grænseoverskridende handling.

Hvad var alt dette udtryk for? Fitnesskulturen, jo vidst, men hvad betyder det mere konkret? Og hvordan er den kommet dertil? Og har fitnesskulturens former også mindre ekstreme kropsudtryk?" (Kirkegaard, 2006).

Efter denne oplevelsesrige rejse til Las Vegas fulgte næsten fem års studier af fitnesskulturens historie, udvikling og udtryksformer som ansat på Idrættens Analyseinstitut og som ph.d.-studerende ved Institut for Idræt og Biomekanik på Syddansk Universitet. Studierne har givet en række svar, men også nye spørgsmål.

Frem for alt fremstår fitnesskulturen som en variant af en folkelig idræt - en anden massebevægelse i opposition til det indtryk, jeg fik i det tidlige møde med kulturen i Las Vegas. Den danske tilgang modificerer, fortolker og omdanner udtryk og praksisformer. I denne udjævnings- og transformationsproces bliver fitnesskulturens langt mere tilgængelig, måske ikke ligefrem mere folkelig, men i hvert fald mindre elitær. Fitness er et masseprodukt målrettet de mange, ikke for de få, for massekultur og masseforbrug og masseproduktion går hånd i hånd.

Denne ph.d.-afhandling er et forsøg på koge de mange års studier af fitnesskulturen ned til en forhåbentlig interessant og læseværdig ph.d.-afhandling, som rummer interessante nedslag og fortællinger om fitnesskulturens udviklingshistorie, en forsøg på at tegne profiler af de mange aktive fitnessudøvere samt en analyse af fitnesskulturens betydning for den danske breddeidræts-sektor, idrættens organisering, og orientering.

God læselyst.

Indhold

Fitnesskultur.dk	- 0 -
Prolog – mit første møde med den amerikanske fitnesskultur	- 3 -
Tabeloversigt	- 10 -
Figuroversigt	- 10 -
1. Forord, tak og tanker	- 11 -
2. En polemisk indledning	- 17 -
2.1 Motions- og fitnesskulturerens manglende kultur.....	- 18 -
3. Problemfelt – indledende tanker og erkendelsesinteresser	- 25 -
3.1 Forskerrollen som fitnesskulturens smagsdommer	- 25 -
3.2 Fitnesskulturens placering mellem idræt, sport og motion	- 26 -
3.3 Idrættens organiseringsformer og den kommercialiserede fitnesskultur	- 28 -
Tabel 1. Idræts-, motions- og fitnesskulturens karakteristika.....	- 34 -
Figur 1. Udviklingen i antallet af kommercielle fitnesscentre 2006–2010.....	- 35 -
3.4 Idrætsforskningens forkærlighed for foreningslivet	- 35 -
Tabel 2. Aktiviteter i forhold til organisering og idrætslig orientering.....	- 38 -
Figur 2. Andel af idrætsaktive fordelt på organiseringsform	- 41 -
3.5 Den kommercialiserede idræts- og fitnesskultur – et supplerende eller konkurrerende tilbud?	- 43 -
3.6 På vej mod en problemformulering	- 47 -
3.6.1 Om videnskabsteorien og den filosofiske introduktion	- 47 -
3.6.2 Om historien.....	- 48 -
3.6.3 Om portrættet.....	- 49 -
3.6.4 Om perspektivet.....	- 49 -
3.7 Problemformulering og arbejdsspørgsmål.....	- 50 -
4. Den pragmatiske videnskabsteori og -filosofi som analysestrategi	- 51 -
4.1 Videnskabsteori – pragmatismen som inspirationskilde.....	- 51 -
4.2 Indledende tanker om pragmatismens filosofi som inspirationskilde	- 52 -
4.3 Pragmatismen som hverdagskategori	- 53 -
4.4 Pragmatismens deskriptive og normative pointer	- 54 -
4.5. Opgøret med dualismen og det pragmatiske håb om andre sandheder	- 55 -
4.6 Den historiske skepticisme	- 57 -
4.7 Tvivlens ambivalens og den pragmatiske sandhed	- 58 -
4.8 Dewey som socialkonstruktivist	- 61 -
4.9 Erfaring som forudsætning for den pragmatiske rationalisme	- 62 -

4.10 Kritikken af 'det rationelle' den pragmatiske 'positivisme'	- 65 -
4.11 En pragmatisk analysestrategi – opgøret med den teoretiske sandhed	- 69 -
4.11.1 Hvad er relevant viden og findes der en pragmatisk sandhed?	- 70 -
4.11.2 Hvad er menneskelig handling og meningsdannelse?	- 71 -
4.11.3 Findes der en begrænset pragmatisk rationalitet?	- 72 -
4.11.4 Det pragmatiske syn på ideernes historie – genbeskrivelsens praksis	- 73 -
Tabel 3 – forskelle på videnskabsteoretiske perspektiver	- 74 -
4.11.5 Pragmatismens skrivestil som genfortællingens improvisation.....	- 77 -
5. Fra muskelmasse til massebevægelse - indblik i fitnesskulturens historie.....	- 81 -
5.1 Indledende metodiske overvejelser og tanker	- 81 -
5.2 Interviews og materiale	- 82 -
5.3 Fitnesskulturens fascination af den stærke og æstetiske krop	- 83 -
5.3.1 Skulpturer, malerier, spejle og fotografier af kroppe.....	- 84 -
5.4 Den fundamentale fitnesslogik og den instrumentelle, kvantificerbare træning	- 87 -
5.5 Den samfundsskabte idealkrop på tværs af tid og sted	- 91 -
5.5.1 En lille kulturhistorie om fascinationen af muskelkraft og -styrke.....	- 94 -
5.5.2. Historisk reference – eksemplet Charles Atlas	- 102 -
5.6 Fra brydning, gymnastik og vægtløftning til 'Sandow-øvelser' og bodybuilding	- 104 -
5.7 De første bodybuildere, den specialiserede træningskultur og de første faciliteter	- 112 -
5.7.1 De første skønhedskonkurrencer for mænd og kvindernes gennembrud - og fald.....	- 122 -
5.7.2 Den relative krop - kvindernes entré i bodybuilderkulturen.....	- 130 -
5.8 Den danske fitness-kulturs historie	- 143 -
5.8.1 De første privatejede styrketræningscentre og det gryende bodybuildermiljø	- 146 -
5.8.2 Fra Aarhus Muscle Studio til Dansk Helsesport – og Club Roma i København.....	- 151 -
5.8.3 Arnolds Schwarzeneggers besøg og bodybuildingens kommercielle gennembrud.....	- 160 -
5.8.4 Dansk Body-Building Forbund stiftes og de første dopingdiskussioner	- 162 -
5.8.5 Sundhed, fitness og livsstil – fitnessbranchens kommercielle forretningskoncepter.....	- 167 -
5.8.6 Nautilus, den videnskabelige træning og kampen om sandheden	- 177 -
5.8.7 Fitnesskulturen blomstrer, centre åbner og kæder udvikles	- 190 -
Tabel 4. Prisseksempler fra fitnesscentre i 1988	- 191 -
5.8.8 Aerobickulturens introduktion i Danmark.....	- 193 -
5.8.9 Fitnesskultur og foreningslivet – den lange vej til anerkendelse	- 203 -
5.8.10 Fra 'målrettet træning' og DGI træningskultur til Foreningsfitness.....	- 214 -

5.8.11 Fitnesskædernes nedtur – den kommercielle fitnesskulturs kriseår	- 224 -
5.8.12 Spinning kommer til landet – og kampen om varemærker tilspidses.....	- 234 -
5.8.13 PBS’ introduktion - da fitness blev til business.....	- 246 -
5.8.14 Nye SATS og opkøb i fitnessbranchen	- 259 -
5.8.15 Fitnessbranchen organiserer sig i ambitiøs brancheforening	- 261 -
5.8.15 Store udfordringer for både brancheforeningen og foreningslivet	- 263 -
Figur 3. Organisering af idrætsaktive i Region Hovedstaden	- 266 -
5.9 Konklusion på kapitlet ‘Fra muskelmasse til massebevægelse’	- 266 -
5.9.1 Tidstabel over vigtige begivenheder i fitnesshistorien.....	- 269 -
5.9.2 Eftertanker - om de fitnesskulturelle ændringer og betydningen heraf.....	- 278 -
5.9.3 Eftertanker - fra idrætsbevægelse til idræts-sektorer	- 279 -
6. Portrættet – fitnesskulturens aktive udøvere	- 283 -
6.1 Metode og fremgangsmåde	- 286 -
6.2 Den samlede empiriske spørgeskemaundersøgelse	- 287 -
Tabel 5. Nøgletal for den samlede undersøgelse	- 287 -
6.3 Overvejelser om indsamlingsmetoderne - fordele og ulemper	- 288 -
Tabel 6. Indsamlingsprocedurers fremgangsmåder og deres styrker og svagheder	- 289 -
Figur 4. Frasortering af de fysisk inaktive fitnessudøvere	- 290 -
Tabel 7. Fitnessudøvernes træningsrutiner – fordelt på organiseringsform	- 291 -
6.4 De aktive fitnessudøvere, repræsentativitet og vægtning.....	- 292 -
6.4.1 Hvem er de aktive fitnessudøvere? Køn, alder, erhverv og familieforhold	- 294 -
Tabel 8. Kønsfordelingen i undersøgelsen – fordelt på organiseringsform	- 294 -
Figur 5. Aldersfordeling blandt samtlige fitnessudøvere – fordelt på organiseringsform	- 295 -
Tabel 9. Respondenternes hovedbeskæftigelse – fordelt på organiseringsform	- 296 -
Tabel 10. Familieforhold: Samlever eller ej – fordelt på organiseringsform.....	- 299 -
Tabel 11. Familieforhold: Børn eller ej – fordelt på organiseringsform	- 299 -
Tabel 12. Fitnessaktives børnenes idrætsdeltagelse - fordelt på organiseringsform	- 300 -
Tabel 13. Børns indflydelse på træningens regelmæssighed – fordelt på organisering	- 301 -
6.5 Fitnessudøveres træningsrutiner og idrætserfaring	- 304 -
Tabel 14. Træningserfaring i nuværende center – fordelt på organiseringsform.....	- 304 -
Tabel 15. Generel træningserfaring – fordelt på organiseringsform	- 305 -
Tabel 16. Træningsformers organisering - fordelt på organiseringsform	- 306 -
Tabel 17. Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på organiseringsformer	- 308 -

Tabel 18. Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på køn.....	- 308 -
Figur 6. Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på alder	- 309 -
Tabel 19. Andre idrætsaktiviteter end fitness – fordelt på organiseringsform.....	- 310 -
6.6 Hvorledes oplever og legitimerer fitnessudøvere deres træning?	- 311 -
Tabel 20. Oplevelsen af andre fitnessudøvere – fordelt på organiseringsform.....	- 312 -
Tabel 21. Oplevelsen af ledelsen og organisationen – fordelt på organiseringsform.....	- 313 -
Tabel 22. Kunde- eller medlemsfølelse - fordelt på organiseringsform.....	- 313 -
Tabel 23. Træningsmotiver og -begrundelser i idrætsforeninger og kommercielle fitnesscentre	- 316 -
Tabel 24. Fitnessudøvers træningsmotiver og -begrundelser - fordelt på organiseringsform	- 318 -
Figur 7. Sammenhæng mellem træningsmotiver og alder.....	- 319 -
Tabel 25. Kunders og medlemmers træningsmotiver - fordelt på alder og organiseringsform	- 320 -
Tabel 26. Fitnessudøvers træningsmotiver - fordelt på køn	- 321 -
Tabel 27. Tilfredshed med prisen fordelt på organiseringsform – fordelt på organiseringsform.....	- 322 -
Tabel 28. Meget eller lidt for pengene fordelt på organiseringsform.....	- 323 -
Tabel 29. Fornyelse af medlemskab fordelt på organiseringsform.....	- 324 -
6.7 Konklusion på portrættet af de aktive fitnessudøvere	- 324 -
Tabel 30. Kulturforskelle og ligheder mellem foreningsbaseret og kommercielt organiseret fitness.....	- 326 -
7. Perspektivet: Breddeidrættens kommercialisering – fra forening til forretning?	- 329 -
7.1 Kampen om de voksne motionister	- 330 -
Figur 8. Idrættens legitimering og organisering - fra arbejde til leg?.....	- 331 -
7.2 Idrættens organisering og aktiviteter – et fremtidsscenario	- 334 -
Figur 9. Foreningslogik vs. markedslogik.....	- 338 -
7.3. Den kommercielle idræts ti bud.....	- 339 -
Figur 10. Idrættens dilemmaer og udfordringer	- 342 -
8. English Summary	- 344 -
Dansk resumé	- 347 -
Litteraturliste.....	- 350 -
Bilagsoversigt.....	- 367 -
Bilag 1: Samlet oversigt og beskrivelse af lånt materiale fra Dansk Vægtløftnings Forbund og Dansk Brydeforbund	- 368 -
Bilag 2 – Kort over de deltagende fitnesscentre, hele landet	- 370 -
Bilag 3: Idrætsvaner - Fordelt på organiseringsform og aldersgrupper.	- 372 -
Bilag 6: Medlemmernes idrætsvaner – Fordelt på organiseringsform og børn/ikke børn	- 376 -

Bilag 7: Logistisk regressionsmodel – modelsøgning efter variabel, der har størst forklaringskraft ift. træningens regelmæssig	- 379 -
Bilag 8. Logistisk regressionsmodel – modelsøgning efter variabel, der har størst forklaringskraft ift.	- 383 -
hvilke træningsmotiver, der betyder noget for om man dyrker noget anden idræt end fitness?	- 383 -
Bilag 9: Store aldersgrupper krydset med træningsmotiver og -begrundelser.....	- 388 -
Bilag 10: Sammenhæng mellem tilfredshedsgrad og træningspræference fordelt på org. form.....	- 390 -

Tabeloversigt

- Tabel 1.** Idræt, motion og fitnesskulturens karakteristika
- Tabel 2.** Aktiviteter i forhold til organisering og idrætslig orientering
- Tabel 3.** Forskelle på videnskabsteoretiske perspektiver
- Tabel 4.** Prisseksempler fra fitnesscentre i 1988
- Tabel 5.** Nøgletal for den samlede undersøgelse
- Tabel 6.** Indsamlingsprocedurers fremgangsmåder og deres styrker og svagheder
- Tabel 7.** Fitnessudøvernes træningsrutiner – fordelt på organiseringsform
- Tabel 8.** Kønsfordelingen i undersøgelsen – fordelt på organiseringsform
- Tabel 9.** Respondenternes hovedbeskæftigelse – fordelt på organiseringsform
- Tabel 10.** Familieforhold: Samlever eller ej – fordelt på organiseringsform
- Tabel 11.** Familieforhold: Børn eller ej – fordelt på organiseringsform
- Tabel 12.** Fitnessaktives børnenes idrætsdeltagelse - fordelt på organiseringsform
- Tabel 13.** Børns indflydelse på træningens regelmæssighed – fordelt på organisering
- Tabel 14.** Træningserfaring i nuværende center – fordelt på organiseringsform
- Tabel 15.** Generel træningserfaring – fordelt på organiseringsform
- Tabel 16.** Træningsformers organisering - fordelt på organiseringsform
- Tabel 17.** Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på organiseringsformer
- Tabel 18.** Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på køn
- Tabel 19.** Andre idrætsaktiviteter end fitness – fordelt på organiseringsform
- Tabel 20.** Oplevelsen af andre fitnessudøvere – fordelt på organiseringsform
- Tabel 21.** Oplevelsen af ledelsen og organisationen – fordelt på organiseringsform
- Tabel 22.** Kunde- eller medlemsfølelse - fordelt på organiseringsform
- Tabel 23.** Træningsmotive og -begrundelser i idrætsforeninger og kommercielle fitnesscentre
- Tabel 24.** Fitnessudøvers træningsmotive og -begrundelser - fordelt på organiseringsform
- Tabel 25.** Kundens og medlemmers træningsmotive - fordelt på alder og organiseringsform
- Tabel 26.** Fitnessudøvernes træningsmotive - fordelt på køn
- Tabel 27.** Tilfredshed med prisen fordelt på organiseringsform – fordelt på organiseringsform
- Tabel 28.** Meget eller lidt for pengene fordelt på organiseringsform
- Tabel 29.** Fornyelse af medlemskab fordelt på organiseringsform
- Tabel 30.** Kulturforskelle og ligheder mellem foreningsbaseret og kommercielt organiseret fitness

Figuroversigt

- Figur 1.** Udviklingen i antallet af kommercielle fitnesscentre 2006–2010
- Figur 2.** Andel af idrætsaktive fordelt på organiseringsform
- Figur 3.** Organisering af idrætsaktive i Region Hovedstaden
- Figur 4.** Frasortering af de fysisk inaktive fitnessudøvere
- Figur 5.** Aldersfordeling blandt samtlige fitnessudøvere – fordelt på organiseringsform
- Figur 6.** Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på alder
- Figur 7.** Sammenhæng mellem træningsmotive og alder
- Figur 8.** Idrættens legitimering og organisering - fra arbejde til leg?
- Figur 9.** Foreningslogik vs. markedslogik
- Figur 10.** Idrættens dilemmaer og udfordringer

1. Forord, tak og tanker

På sin vis er en ph.d.-afhandling i lige så høj grad et studie i det man ikke nåede at få med, som det er et eksempel på hvad man rent faktisk nåede af få flettet sammen. Talrige potentielle historier er efterladt udfoldet på vejen og venter således som muligheder i mulige fremtidige studier – det ved man aldrig. Men ét er sikkert; uden en masse kloge og inspirerende menneskers bidrag, støtte og opbakning, samt enkelte kampe, ville denne afhandlings historie aldrig være blevet til noget.

Derfor skal en række personer takkes.

Først og fremmest skal medarbejdernes på Idrættens Analyseinstitut (herefter 'Idan') takkes. Herunder især direktør Henrik H. Brandt for i sin tid at have mod til at ansætte mig på Idan og for at lade mig grave mig ned og studere fitnesskulturens historie, kulturens udbredelse og dens betydning for den danske breddeidræts kultur og organisering. Dernæst skal instituttets redaktør, Søren Bang, takkes for talrige interessante diskussioner i årenes løb samt en stor indsats med hensyn til gennemlæsninger af diverse tekstudkast. Også andre kolleger som de tidligere samarbejdspartnere Marina Aagaard, Karsten Østerlund samt studentermedhjælperne, Karina Kolter, Rebecca Steele, samt den nuværende, Michael Fester, skal takkes særligt for deres indsats.

Stor tak til mine vejledere for god sparring, kritik og diskussion undervejs i processen; til min hovedvejleder, professor, Ph.d., Bjarne Ibsen fra Institut for Idræt og Biomekanik på Syddansk Universitet samt min projektvejleder, seniorforsker, Ph.d., Kari Steen-Johnsen fra Institutt for Samfunnsforskning i Oslo, Norge.

Også nedenstående navngivne personer, der på en eller anden måde har bidraget til og hjulpet med skabelsen af fitness-sektorens historie, skal takkes.

Personerne har bidraget på mange forskellige måder. Enten via formelt opsatte interviews (dette gælder for dem, hvor der er et '*'), talrige uformelle samtaler og meningsvekslinger i fitnesskulturens felt- og fagmiljøer, samt mail-korrespondancer, telefonsnak og tilfældige møder over de seneste år.

Tak til følgende personer:

Allan Skipper Pedersen*, fysioterapeut og direktør for Sakskøbing Fysioterapi & Fitnesscenter, Sydhavsøernes Sundhedscenter Sakskøbing, Sydhavsøernes Sundhedscenter Nørre Alslev. Tak for inspirerende samtaler pr. e-mail og interview.

Allan Tang Jespersen, tidl. juniormester i vægtløftning i henholdsvis mellemvægt, letsværvægt, tidl. formand Svendborg Atlet Club, nuværende kasserer samme sted. Tak for gode historier og henvisninger til andre interessante personer.

Anders Kragh Jespersen*, nuværende Udviklingskonsulent i DGI. Tidligere landskonsulent i DGI og projektleder for 'DGI træningskultur', tidligere projektchef for afdelingen for organisationsudvikling samt aktør i udviklingen af uddannelser inden for 'målrettet træning'. Tak for talrige diskussioner om gymnastikkens rolle og dens potentialer og begrænsninger i fitnesskulturens verden.

Anja Olsen, Museumsinspektør i Cirkusmuseet. Tak for din tid til at finde gode og relevante historier om 'de stærke mænd', der tidligere prægede kulturen på cirkus- og markedspladser.

Bent Lauritsen, Dansk Brydeforbund og medforfatter til brydningens historie. Tak for besvarelse og præcisering forhold til spørgsmål vedrørende brydningens fascinerende historie.

Bettina Borg*, nuværende Professionel fitnessinstruktør gennem 29 år, indehaver af virksomheden 'Fitness Consulting', tidligere gruppechef for Fitness Club, Form & Figur og Fitness Sport (1989-1993) samt initiativtager til opstarten af Danmarks første formelle aerobicuddannelse for fitnesskæden 'Fitness Club' i 1989. Tak for interview og positive, livsbekræftende bøger om glæden ved et fysisk aktivt liv.

Birgitte Nymann*, uddannet bachelor i idræt fra Københavns Universitet, livsstilsekspert, kursus- og foredragsholder, forfatter til over 20 bøger om kost, ernæring, træning, sundhed, motivation og stress. Program Manager på internettræningsportalen www.wexer.com, medejer af lavprisfitnesskæden 'Fresh Fitness'. Tak for interview samt semi-politiske internet-diskussioner, hvor vi ikke altid var enige.

Birgitte Pedersen, Cand. mag i Idræt fra Odense Universitet, nuværende personlig træner, certificeret fitnessinstruktør i talrige fitnessaktiviteter, tidligere centerleder af fitnesscentret 'STUDIE 1' i Randers samt stifter og uddannelsesleder af Fitness & Wellness Serviceøkonom på Erhvervsakademiet Minerva i Randers. Tak for gode historier, bidrag og muligheden for at besøge Randers.

Charlotte Bircow*, Uddannet HA/HD i økonomi fra Handelshøjskolen i Kbh., nuværende foredragsholder, sundhedsekspert og af ejer af den økologiske fødevarerlinje CB Powerfood. Medvirkede til at opstarte Danmarks første fitnessuddannelse og tidligere medejer af motionscenteret 'Sweat Shop' i Lyngby. Medvirkede i midten af 1990'erne til at udvikle og indføre spinning i Danmark, Norden og Europa. Har efter eget udsagn solgt over 1,5 millioner træningsvideoer og dvd'er i tidens løb, hvoraf serien 'baller af stål' er den bedst mest solgte og bedst kendte. Tak for interview, et imponerende engagement og dit store livsmod.

Christina Pape, centerchef for Danmarks største og ældste foreningsbaserede fitnesscenter, Odense Body-Building Club (OBBC), der blev startet i 1972 af unge muskelhungrende mænd og siden har udviklet sig til et af Danmarks førende foreningsbaserede træningscentre. Tak for gode henvisninger til OBBCs historie og diverse parløb i tiden, herunder i de dopingrelaterede mediesager.

Claus Bøje*, nuværende rådgiver i Lokale og Anlægsfonden, tidligere udviklingschef samme sted. Tidligere forskningsleder på Idrætsforsk beliggende på Gerlev Idrætshøjskole samt forfatter og medforfatter til en række idrætspolitiske artikler, bøger, pamfletter og debatindlæg. Tak for interviews og for din interesse og ikke mindst for din ofte glødende pen med inspirerende og provokerende beskrivelser af den kropslige analfabetisme i motions- og fitnesskulturen.

Dorte With*, formand for DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg. Tak for interview, der i praksis blev gennemført efter ph.d.-projektet var afsluttet. Alligevel har jeg tilladt mig, at supplere to citater ind i denne

endelige version, da dine citater var det, der manglende for at gøre aerobichistoriens afsnit mere nuanceret³.

Hans-Henrik Palm*, forretningsmand med opture og nedture i erhvervslivet, tidligere storaktionær i flere markedsdominerende fitnesskæder, herunder Form & fitness og fitness dk. Tidligere professionel bokser. Tak for interviews og for dine bidrag til fitnesskulturens historie.

Helle Friis Kristiansen, styrelsesmedlem i Dansk Firmaidrætsforbund og formand for foreningen 'Firmaidræt Sæby'. Tak for gode samtaler om fitnesskultur og koncepter - og for opbakningen til den empiriske undersøgelse af medlemmer i Firmaidrættens foreningsbaserede fitnesscentre.

Henning Eichberg, professor og idrætsforsker Syddansk Universitet. Forfatter til talrige artikler og bøger. Tak for talrige kulturpolitiske diskussioner i diverse sammenhæng, for kritik og opbakning. Tak også for forsøgene på at gøre (krops-)kulturen til en mere central del af den politiske praksis - må vi snart få ret.

Henrik Rossing, storaktionær og initiativtager til Danmarks største kommercielle fitnesskæde, Fitness World. Tidligere ejer af og direktør i fitnesskæden Ve og Vel. Tak for opbakningen til den empiriske undersøgelse af aktive fitnesskunder og for et stort engagement i fitnessbranchen, der har gjort det muligt for mange flere at dyrke fitness.

Henrik Withen*, the 'godfather of spinning'. Medejer af fitnesscentret 'Sweatshop' i Lyngby sammen med Charlotte Bircow. Desuden udvikler spinningcykler og træningsprogrammer med ansvaret for mere end 1500 spinninginstruktører og snart 10.000 timers spinning bag sig. Tillykke med dem! Tak for interviews, gode historier og fantastiske billeder. Held og lykke med de næste 10.000 timer.

Ina Thanild*, nuværende professionel yogainstruktør. En af Danmarks første aerobicdronninger både i foreningsregi og kommercielt regi. Tak for udsøgt the på en kold interviewdag, din tid, din interesse og din gode energi.

Ingeborg Mouritz Hansen*, mangeårig aktiv i DGI (Danske Gymnastik- og Idrætsforeninger) som gymnast og siden mangeårig formand for gymnastikudvalget, medlem af DGI's gymnastikudvalg på landsplan, formand for DGI amtsforening. Tak for interview og for stort engagement i gymnastik- og aerobickulturen inden for foreningslivet.

Jens Dyrvig, tidligere underdirektør fitnesskæden 'Hard Work Studios' og tidligere salgsdirektør i fitness dk. Sidenhen central person i fitnessbranchen bl.a. med plads i brancheforeningens bestyrelse. Tak for din interesse og talrige samtaler i årenes løb – på trods af politiske uenigheder.

Jens Lind*, stifter og ene-ejer af det første privatejede styrketræningscenter i Aarhus, Aarhus Muscle Studio, senere 'Dansk Helsesport'. Tak for din interessante beretning om besværet med at få muligheder for at dyrke styrketræning i 1950'ernes Aarhus og opbygningen af dit fitnesscenter.

³ De to citater fra Dorte With er suppleret ind i teksten på baggrund af et delnotat, som jeg skrev på i sommeren 2012 med titlen 'Gymnastikkens placering i en sundheds- og fitnesskultur', se evt. (Kirkegaard, 2012).

John Hansen*, nuværende bestyrelsesmedlem i EasyLife, der har specialiseret sig i slankeforløb for fitnesskunder. Tidligere adm. direktør for CMS Denmark A/S, der leverede IT-løsninger til kommercielle fitnesscentre. Tak for interview og snak gennem årene. Jeg håber, du nyder livet i udlandet.

John Mørch, nuværende medlem af bestyrelsen og kasserer i AK Jyden Aalborg, tidligere formand for Dansk Vægtløftnings-Forbund i mere end 18 år, tidligere amtsformand for Danmarks Idræts-Forbund i Nordjylland, og tidligere medlem af folkeoplysningsudvalget i Aalborg Kommune. Tak for fantastisk engagement samt støtte og interesse gennem tiden.

Jørgen Albrechtsen*, nuværende medstifter af fitnesskæden og -konceptet Concept 1010, tidligere storaktionær og direktør i fitnesskæden Fitness Club samt ansvarlig for Nautilus-konceptets indførelse i Danmark. Tak for muligheden og for at komme i audiens hos dig og for at lade dig interviewe.

Jørgen Schönherr, nuværende direktør i PEDAN A/S, som er en førende leverandør af fitnessudstyr til fitnesscentre i Danmark. Tak for ros, kritik og interesse gennem årene.

Leif Christensen*, nuværende direktør for SATS Danmark, tidligere direktør og hovedaktionær i fitnesskæden Fin Form, tidligere indehaver af den interessante titel 'arbejdende næstformand' i fitness dk's bestyrelse. Tidligere danmarksmester i bodybuilding. Tak for dine historier og din altid behagelige måde at være på.

Lisser Frost-Larsen*, nuværende foredragsholder, sundheds- og livsstilseksperter, tidligere chefredaktør for motionsmagasinerne 'Workout & Fitness' og 'Energia'. Tidligere elitegymnast og den første danske professionelle kvindelige bodybuilder samt tidligere centerleder i Form & Figur. Tak for interview og stærke meninger i lederspalterne i tidens løb.

Marina Aagaard Elstrup Salminen, uddannet Master i Fitness og Træning ved Syddansk Universitet. Foredragsholder, fitnessforsker, fitnessinstruktør og forlagsleder. Grundlægger af fitness- og personlig træner-uddannelsen på Trænerakademiet ved Aalborg Sportshøjskole og underviser samme sted i årene 1995-2010. Tak for enormt engagement, stor virkelyst og inspirerende samarbejde gennem årene. Må stepbænken altid pege i din retning.

Nicky Petersen*, nuværende daglig leder af fitnesscentret Atlas Fitness og Motion, tidligere bodybuilder. Tak for fantastiske beretninger fra bodybuildingens gyldne alder – jeg ved, hvor jeg skal kigge op, hvis jeg får ondt i ryggen.

Peter Bistrup*, nu desværre afdød idrættshistoriker og tidligere bibliotekar i Danmarks Idræts-Forbund. Tak for interesse, hjælp og gode samtaler.

Rasmus Ingerslev, nuværende medejer af lavpris-fitnesskæden Fresh Fitness, og medejer af internetportalen www.wexer.com. Tidligere direktør og aktionær i fitnesskæden fitness dk. Medstifter og initiativtager til brancheforeningen Dansk Fitness og Helse Organisation. Tak for dit ukuelige engagement og både de officielle idrætspolitiske diskussioner og uofficielle samtaler i årenes løb. God vind fremover.

Ruben Lundtoft, nuværende projektleder for udviklingsprojektet Foreningsfitness, tidligere projektleder for DGI træningskultur samt formand for det foreningsbaserede Borup Motionscenter. Tak for støtte, samarbejde og samtaler gennem årene og for opbakningen til den empiriske undersøgelse af medlemmer i Foreningsfitness.

Sven-Ole Thorsen*, skuespiller, bodybuilder, stærk mand, gøgler og styrkeløfter. Stifter af Dansk Body-Building Forbund og medindehaver af Sporting Health Club, som blev Københavns samlingssted for bodybuildere i 1980'erne. Tak for interview, dine talrige beretninger og den sympatiske selvindsig i din selvbiografi.

Svend Illum Hansen, vægtløftningsinteresseret tidligere museumsinspektør. Tak for henvisninger til centrale personer i vægtløftningens historie.

Steen Broford*, nuværende redaktør for branchebladet Fitnews, tidligere redaktør og ejer af motionsmagasinerne Workout & Fitness og Energia. Tidligere bodybuilder og arrangør af Mr. og Mrs. Fitnesskonkurrencerne i Danmark. Tak for diverse interviews, talrige idrætspolitiske diskussioner, uformel hyggeligt snak og godt samarbejde gennem årene.

Tage Nielsen*, tidligere direktør for fitnesskæden Form & Figur. Tak for dine fantastiske fortællinger og din velvilje til at medvirke til et par interviews – i sidste øjeblik – ganske få uger før afhandlingen blev afleveret. Jeg er meget tilfreds med, at du også kom til orde og gav dit syn på historiens gang.

Torben Laursen, Foreningskonsulent i Firmaidrætten. Tak for opbakningen til den empiriske undersøgelse af medlemmer i Firmaidrættens foreningsbaserede fitnesscentre.

Trey Greenwood*, tidligere direktør for SATS Danmark. Tak for interview og opbakningen til den empiriske undersøgelse af aktive fitnesskunder.

Også tak til Henrik Schou Madsen fra Dansk Vægtløftnings-Forbund og Allan Bo Jakobsen fra Dansk Brydeforbund, for at give mig adgang til forbundenes kælderarkiver med interessant historisk materiale om Athletidrætten. Skulle der være andre historieinteresserede, kan jeg oplyse, at denne afhandling kun har udtømt en forsvindende lille del af det enorme arkivmateriale, som eksisterer - så der er rigeligt at gå i krig med.

Tak også til de talrige studerende, som jeg har haft fornøjelsen af at undervise, vejlede og lade mig inspirere af på indtil videre fire årgang af Masteruddannelsen i Fitness og Træning på Syddansk Universitet, hvor jeg har været modulansvarlig.

Afslutningsvis en kæmpe tak til min familie. Først og fremmest til min kone, Matilde Fogh Kirkegaard, for at give mig delvist fri fra faderollen i intensive skriveperioder og for at vedblive med at spørge mig om, hvornår afhandlingen skulle være færdig, så jeg ikke glemte mine deadlines. Det lover jeg ikke at glemme i fremtiden. Også tak til vores børn, Liva, Nynne og min søn Lukas for tiltrængt adspredelse og for at holde mig på jorden, når tankerne ellers kunne flyve. Tak også til min far for kritik og kommentarer undervejs og til min mor for opmuntring, støtte og omsorg.

Denne takkeliste er en stærkt subjektiv kategorisering, hvilket kan risikere at indeholde forglemmelser, da der utvivlsomt er personer, som jeg har snakket med og fået hjælp af i de seneste år, uden i dag at kunne huske anledningen, tidspunktet eller årsagen. Derfor også tak til dem, der måtte føle sig overset.

Uden disse personer var denne afhandling aldrig blevet, som den er.

2. En polemisk indledning

I modsætning til både motionsidrættens selvorganiserede kultur og fitnesskulturens kommercialiserede idrætstraditioner står foreningsidrætten stærkt i idrætsforskningens verden. Det er der sandsynligvis flere årsager til. En af de grundlæggende tendenser inden for den relativt unge verden af samfundsvidenskabelig og humanistisk idrætsforskning er, at idrætsforskere ofte selv har været dybt personligt engageret i idrætten som aktive udøvere, og derfra har de idrætsfascinerede opbygget stærke forskningsbaserede relationer i tilknytning til deres egne oplevelser og deres eget idrætslige engagement. Således er dygtige gymnaster blevet til gymnastikkens historieskrivere og idrætsforskere, fodboldfanatikere er blevet til fodboldforskere med fokus på fankultur og hooliganisme. Et personligt engagement og en idrætslig fortid er således ofte en genvej, en anledning og en forudsætning for at kunne begå sig i idrætsforskningens miljøer.

I foreningsidrætten vrimler det med glade amatørers fascinerende beretninger om netop deres idrætskulturs personer, begivenheder og steder, og disse har stor betydning for idrættens placering som markør for identitetsgivende historiske referencepunkter. I modsætning til især sporten og gymnastikkens historiske og kulturelle bevægelser og traditioner har motions- og fitnesskulturen ikke i samme grad været befolket med ildsjæle med behov for at dokumentere, fortælle og udbrede deres motionskulturs særlige historier. Det skyldes delvist fitnesskulturens kommercielle idrætsorganiseringsform, som medfører en streng fokus på den økonomiske drift i hverdagen og kamp for overlevelse på det private marked.

De manglende historier er dog også udtryk for, at den kommercielle idrætskulturs moralske forpligtelse over for idrætskulturelle og -historiske aspekter ikke indtager lige så central placering, som den gør i andre idrætskulturer. Den kommercielle idrætsorganisering afstedkommer en ganske anderledes og mindre sentimental tilknytning til historiske begivenheder og traditionens gentagelse tillægges ikke samme værdier. Det er som om at det kommercielle markedes intuitive tro på fremskridtet og den evige søgen efter nye markeder resulterer i evigt optimistiske fremtidsforudsigelser om det nye, der er på vej. Den kommercielle fitnesskulturs traditioner er på denne måde først og fremmest en tro på, at fortidens traditioner står for fald, når nye produkter og koncepter lanceres. Konkurrencesituationen avler et stærkt fokus og tro på fremskridtet.

Men også fitnesskulturen har masser af spændende historier, og en række af disse fortjener at blive fortalt. I denne afhandling tages nutidens fitnesskulturs historiske forudsætninger således op til overvejelse. Hvorfra stammer fascinationen af den sunde og veltrænede krop? Hvornår blev de første fitnessaktiviteter introduceret, og hvordan fandt fitnesskulturens særegne produkter og koncepter vej til Danmark? Hvilke personer, tider, steder, produkter og koncepter har spillet en rolle i den historiske udvikling af fitnesskulturen i Danmark?

Ligesom det var tilfældet med vægtløftningens arbejderklasse i starten af 1900-tallet, er fitnesskulturens centrale aktører befolket med travle, hårdtarbejdende og ikke-skrivende personer. I sammenligning med studier af foreningsidrættens historie og udvikling er den kommercialiserede fitnesskulturs historie og udvikling derfor ikke specielt godt repræsenteret i idrætslitteraturen, og manglen på kildemateriale har været dette studies største udfordring. Fitnesskulturens historier har hidtil været bragt som letfordøjelige fragmenter i diverse fitnessmagasiner, men på trods af disse forskellige magasinudgivelser, er der mangel

på fitnesskulturens egne beretninger, som oftest ikke fremstår lige så polerede, som de talrige fitnessmagasiners versioner.



En træningsaften i AK Dan i Idrætshusets kælder på Østerbro. Der er tydeligvis tale om opstillede positioner og således er der ikke tale om en direkte gengivelse af hverdagens aktiviteter. I dette lokale blev der, efter sigende, opsat et større spejl i 1950'erne således at bodybuildingens og poseringens kunst kunne øves efter at AK Dan tog bodybuilding til sig som aktivitet. Fotografiet er fra 1935 og det er fundet i kelderarkiverne i Dansk Vægtløftnings-Forbund, men kendes også fra andre eksisterende kilder.

Indtil videre er der dog ikke mange af idrættens lektorer, der er blevet ansat på baggrund af en fascination af og deltagelse i fitnesskulturens motionsaktiviteter. Men jeg er dybt fascineret og interesseret i disse historier, uagtet at disse muligvis bliver anset og kategoriseret som 'going low' inden for den etablerede idrætsforskning.

2.1 Motions- og fitnesskulturernes manglende kultur

Inden for universiteternes forskningsverden er motions- og fitnesskulturer derimod ofte behandlet på behørig kritisk forskningsmæssig afstand, således at en forskers forestillede objektivitet til genstandsfeltet kan opretholdes. Det er i sig selv et ganske interessant studie at betragte etablerede sociologers studier af motions- og fitnesskulturer, og dens primært kommercielle organiseringsformer, hvis eksistens vidner om forskellige kombinationer af individualiserede træningsformer, kønsrelaterede kropsæstetiske selvrealiseringsprojekter, personfikseret sundhedsarbejde og forbrugerfællesskabets uforpligtende socialitet. Med disse kombinationer er det intet under, at motions- og fitnesskultur udgør et yndet og oplagt offer for kultursociologisk samtidskritik, hvor især de franske forfattere Bourdieu, Foucault og

Baudrillard synes at være de mest anvendte teoretiske inspirationskilder. Denne afhandling er forsøget på at fortælle noget andet. Ikke fordi, at disse teoretikere ikke kan bidrage med interessante perspektiver, for det er der ingen tvivl om, at de kan. Nej, mere fordi at afhandlinger med disse teoretiske udgangspunkter bliver produceret i talrige mængder – og der er en tendens til, at de primære teoretiske antagelser, som afhandlingen lagde ud med af gennemgå, altid bliver bekræftet i konklusionen. Denne afhandling er forsøget på at undgå denne teoriens fælde ved at gøre sig fri af teori og ført og fremmest lade historien fortælle sig selv.

Således er bevidsthed, læring og viden om ens egen krop og sundhed temaer, som går igen i den nyere idrætslitteratur. Sundhedsopfattelsers praktiske forløb finder nemlig sted på tværs af talrige ideer og teorier om, hvad der er sundt og usundt. Disse har varieret gennem historien på tværs af kulturelle strømninger, kommercielle interesser og videnskabelige overbevisninger. Og det gør de stadig. Samtidens opfattelser af de videnskabelige fremskridt og fornemmelsen af videnskabelig konsensus står i skarp kontrast til kropsbevidsthedens erfaringer, hvor videnskabelige argumenter for sundhed flettes sammen på tværs af modsatrettede sundhedsbudskaber og indbyrdes uenige træningskoncepter:

”Landet vælter sig i forskere og eksperter, der lever godt og grundigt af at opfinde årsager til bekymring, afmagt og sygelighed hos så store dele af befolkningen som muligt (...) Den diarreeagtige strøm af reklamespots vedrørende forskning, hvor denne ene morbide døgnflue efter den anden luftes virker udtrættende og gør os vanskelige at opråbe, også når det kunne være formålstjenligt at få os i tale” (Bunch, 2006, p. 13).

Dette efterlader ofte den enkelte fitnessudøver i en situation, hvor den fitnessaktive selv er nødsaget til at sammensætte sin egen sandhed i forsøget på at omskabe det kaotiske meningsunivers til brugbar praksis, hvor træningskundskab og videnskabelighed tilsidesættes, gennemfortolkes og omformuleres til et virvar af individuelle kulturbestemte opfattelser og løsninger, der ikke alle kan påkalde sig anden legitimitet end ’hvad der virker og føles sandt på min krop’ (Hedblom, 2009). I denne situation er der tilsyneladende nogen, der med andres øje konsekvent vælger forkert, hvilket iscenesætter, at diskussioner om den sande, objektive og videnskabelige tilgang i praksis modificeres og siver ned til stærke, subkulturelle og individuelle overbevisninger baseret på erfaringer.

Fitnesskulturen, dens virksomheder og kulturens markedsføringsstrategier har altid været et nemt offer og er blevet anset som værdige for dissekering af idrættens kritiske sociologi i en humanistisk og samfundsvidenskabelig idrætsforskning. Når samtidens stereotype kønsroller ønskes kritiseret (Dworkin & Wachs, 2009), samfundets overfladiske ’forestillede forbrugerfællesskaber’ skal spiddes (Maguire, 2007), statens bagvedliggende interesser i fremstillingen af en omstillingsparat, sundhedsrationel og produktiv arbejdsstyrke skal afsløres (Dekkers, 2008), eller når hele den vestlige kapitalismes individualistiske kropskultur og dens indholdsløse udtryksformer skal udstilles (Baudrillard, 2004), da lægger motions- og fitnesskulturen gerne ryg til.

Udviklingen, som peger mod en ’sundhedens og pligtens motionskultur’, er en udviklingstendens, der ikke er velset i store dele af den etablerede idrætskritiske miljøer og i dele af idrætsforskningen. Man sporer en særlig kulturkritisk tradition, som har rødderne plantet dybt i en samtidsskeptisk muld, hvor man dybest set ikke bryder sig om den udvikling, man er vidne til. Derfor kritiserer man gerne udviklingstendenserne via klare personlige og politiske holdninger, hvilket i princippet er helt legitimt; men når disse holdninger ikke

kobles til overvejelser om empirisk gyldighed, kommer de til at stå svagt i diskussioner, som vi skal få at se nedenfor. Stærke idrætspolitiske holdninger bliver læst højt for de idrætsstuderende og den øvrige offentlighed, men det kunne i praksis have klædt nogle af fortidens og nutidens idrætsforskere at lade deres holdninger teste i praksis *før* dommen over motions- og fitnesskulturens fattige udtryk blev offentliggjort. Således kaster centralt placerede universitetsansatte og andre meningsdannere sig med stor kraft ind i kulturkampen for foreningsidrætten, hvilket blandt andet sker ved at tage klare forbehold over for motions- og fitnesskulturens monotone, gentagende bevægelser - dog uden synderlig empirisk interesse for det fænomen, de kritiserer på ofte behørig og betryggende afstand. I dette perspektiv ses, at foreningsidrættens trygge socialitet ligefrem synes truet af den amerikanske idrætskulturs såkaldte McDonaldisering, hvor frygten for at ende som ensomme navlepillende narcissister overskygger de mere nuancerende beskrivelser, som fitnesskulturens historie og udvikling er udtryk for:

”På det seneste har vi set en amerikanisering af kropskulturen herhjemme. Ind over det ganske land flyder den kommercielle fitnesskultur, med modeslogans, helsebudskaber og idealkroppe – alt sammen dimensioner, som sælger godt, og som gør kropskultur til en vare. Den amerikanske fitnesskultur er kostbar, forbrugsorienteret og kommerciel i selve sit fundament. Dens oprindelse er delvist hentet i det amerikanske militær og giver en instrumentalistisk kropskultur. Her taler vi ikke om boldspil på de grønne fodboldbaner eller dans til salsarytmer. Vi har her med en helt anderledes kultur at gøre, en kultur som svinger med cola og burgere. Det er fuldstændig meningsløst at afløse det brede danske idrætsbegreb, med et smalt amerikansk. (...) Det store problem, sådan som vi ser det, er, at fitness sælges som sundt, og som evidensbaseret, hvorimod idræt fremstår som ’en for sjov’ aktivitet, mindre seriøs og sværere at sætte på formler og gøre målbar” (Thing & Ottesen, 2008, pp. 90-91).

Fitnesskulturen har på denne måde svært ved at opnå samme anerkendelse som foreningsidrættens idrætsformer, og det faktum, at også store dele af sportens og gymnastikbevægelsen har dybe rødder i skyttebevægelsens og militærets historie overses uden større vanskeligheder.

Fitnesskulturens medvirken til skabelsen af moralsk overlegne og veltrimmede samfundsklasser er også under angreb, når idealkroppens udseende, overvægtens tyngde og sundhedens pris diskuteres. Fitnessindustriens økonomiske interesser fedmeepidemien fremhæves blandt andet som et symptom på et middelklassens individualiserede samfund, der ikke er i stand til at forvalte sin egen frihed og rigdom (Møller, 2006), hvilket også resulterer i et kvalificeret proletariats overforbrug med ”... *forbrugsforventninger, der ikke svarer til markedsværdien af dets arbejdskraft*” (Mørch, 2006, p. 419). Det individualiserede overforbrug er på denne måde udtryk for en ’tomhedens kultur’, hvor den hule fornemmelse af, at der mangler noget, fyldes op med tomme kalorier. Det står derfor hurtigt klart, at de kommercielle interesser i at fremstille kroppens sundhed som et privat gode, der alene afhænger af købekraft, selvdisciplin og vilje, har sejret; og således har middelklassen morale i stadig stigende grad interesse i at opretholde en social ulighed, der sætter tydelige skel mellem folkegrupper, deres kroppe og deres levede liv.

Fitnessindustrien og dens medievirksomheder sikrer sig, lyder det, via markedsføringsstrategier en streng overvågning af de kropsæstetiske udtryksformer, således at de grundlæggende utilfredse forbrugere kan fortsætte deres betalingsrutiner i jagten på det ideelle udseende, som industrien snedigt har konstrueret og opdigtet som en tilgængelig vare. Heldigvis mindes vi også ofte om, at fremstillinger af sundhed, krop og udseende også selv styres af kommercielle interesser. Derfor er også de smukke veltrænede

fitnessmodeller på forsiderne af de glittede magasiner intet andet end - *modeller* - der lever professionelt af at vedligeholde og træne deres idealkroppe i timevis, indtil alderen ubarmhertigt også en dag indhenter dem (Dworkin & Wachs, 2009).

Motions- og fitnesskulturen inddrages på disse mange måder som en særlig koncentreret variant for samtidens uønskede samfundstræk, og summen af disse kritiske tilgange kan måske bedst illustreres ved at gengive en ofte brugt passage fra den franske sociolog Jean Baudrillard, der dels åbenbarer den kritiske sociologis fabelagtige sproglige æstetik, men samtidig afslører den skeptiske betragters principielle interesse i at opretholde en distance til det beskrevne fænomen – hér præsenteret ved marathonløbet i New York:

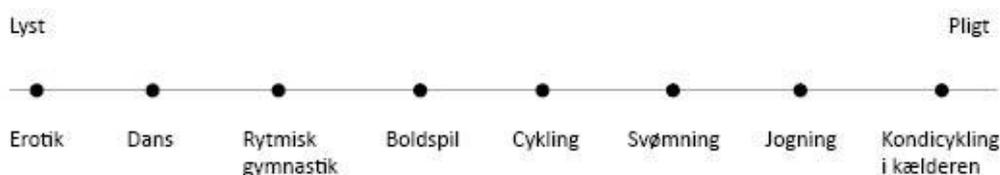
Jeg ville aldrig have troet, at marathonløbet i New York kunne fravryste én tårer. Det er et dommedagsskue. Kan man tale om frivillig lidelse, ligesom man taler om frivillig trældom? Under den plaskende regn, under helikopterne, under bifaldet, iklædt en aluminiumskyse og skelende til deres stopure, eller med nøgen overkrop og fordrejede øjne, søger de alle døden – den død af udmattelse, som blev en græsk soldats lod for to tusinde år siden, da han, lad os endeligt ikke glemme det, bragte Athen budskabet om en sejr. Nutidens marathonløbere drømmer sikkert også om at viderebringe et sejrbudskab, men der er for mange af dem, og deres budskab har ikke længere nogen mening: det er budskabet om selv deres ankomst ved afslutningen på deres kraftudfoldelse – det dunkle budskab om en overmenneskelig og unyttig anstrengelse. Taget under ét frembringer de os snarere for budskabet om en katastrofe for menneskearten, for man ser den blive fornedret time efter time ved målstregen, for de første, som stadig er smidige, veloplagte og konkurrencelystne, til de vrag, som bogstavelig talt bæres frem til målstregen af deres venner, og de handicappede, som kører strækningen i rullestol. Der er 17.000 af dem, hvilket får én til at tænke på det virkelige slag ved Marathon, hvor der ikke engang var 17.000 til at slå. Her er 17.000, og hver eneste af dem løber alene, endda uden håbet om at sejre, kun for at føle, at de lever. 'Vi har vundet', stønner grækeren fra Marathon og udånder. 'I did it' stønner den udmattede marathonløber og synker sammen på plænen i Central Park. (...) Marathonløbet i New York er blevet en slags internationalt symbol på denne fetichistiske præstation, på en tom sejr delirium, på begejstringen over en heltedåd uden betydning. (...) Er man nødt til igen og igen at bevise, at man selv er i live? Det er et mærkeligt tegn på svaghed, et forvarsel om en ny fanatisme – den som består i præstationen uden ansigt, den endeløse stillen sig til skue. (Baudrillard, 2004, pp. 40-41)

Det karakteristiske ved disse fremstillinger er, at de aldrig selv søger svar på deres kritiske spørgsmål, men hellere vil præsentere en æstetisk forførende sætning og således alt for ofte lader et spørgsmålstegn tale deres sag. Således er disse kritiske og forførende sprogæstetiske perspektiver på motionskulturen og fitnessstræning også blevet taget op i dansk kontekst – dog igen i udpræget grad af dem, der ikke selv dyrker kulturen men står udenfor og kigger ind. Skarp og vedholdende kritik forudsætter således ofte manglende involvering og ægte interesse, hvilket i praksis er lig med en manglende anerkendelse, hvilket ellers er et begreb selvsamme kritikere ofte fremfører.

Også her blev de funktionelle træningsmotive kritiseret for at være et fordømmende opgør med andre mere dannende idrætsaktiviteter, der i højere grad blev legitimeret via en lystfølelse, legelogik eller ligefrem erotikkens drifter (Bøje, 1989; Klausen, 1989). I disse fremstillinger burde fitnessstræningen ikke i sig selv kunne portrætteres og legitimeres som værende sjov og motiverende; men de kritiske røster er dog klar over, at fitnessudøverne ikke ligefrem tvinges til at udføre deres træning, hvorfor de står med et forklaringsproblem, når de mange mennesker frivilligt tvinger sig selv til den fordømmende træning, hvor idrætten instrumentaliseres som et middel til fremme af konkrete, ofte individuelle, kropslige

målsætninger. Når idrættens på denne baggrund bevæger sig væk fra den situation, hvor den er målet i sig selv, tager kritikerne sig til hovedet.

Karakteristikken og kritikken af de mange gentagende kropsbevægelser i motions- og fitnesskulturen er dog ikke i sig selv er nok til at kategorisere fitnessstræningen som den mindre fine form for idrætskultur, for så ville også mange af sportens øvrige discipliner kunne kritiseres – tænk blot på roningens evigt gentagne åretag. Nej, for at kunne kategorisere en idrætskultur som den fattige variant inddrages derfor selve træningsfaciliteten og det rum, hvor fitnessstræningen finder sted. Således går krikken ikke udelukkende på den isolerede fysiske træningsudførelse, men også på det facilitetsmæssige set-up for træningen. En af de mere muntre, men også politisk potente danske udlægninger udstillede forskellene mellem de lyst- og pligtorienterede idrætsaktiviteter som modsætninger på et kontinuum. Kategoriseringen af idrætsaktiviteter blev ud fra subjektive kriterier fordelt, hvilket resulterede i en bevidst provokerende fremstilling, for det betød en samtidig kvalitativ rangering af idrættens kulturer og aktiviteter, hvor motionskulturens praktiske fokus lå under for den kulturradikale kritik, mens dansen og den rytmiske gymnastik bliver iscenesat aktiviteter, der har mere direkte forbindelse til lystens og erotikkens flammer.



(Bøje, 1989, p. 940)

Figuren beskæftiger sig med forholdet mellem den praktiske motionsidræt, der reducerer idrætten til et middel i søgen mod resultatet, og den iscenesatte, romantiserede idræt, hvor elementer af (sam)spil, leg, og spontanitet er essentiel for forståelsen af idrættens kvaliteter. Set i dette lys rummer en funktionel, rationel og resultatorienteret motionsidræt motiveret af ydre omstændigheder ikke lige så gode og fine idrætsaktiviteter, som dem, der legitimeres med driften og lysten. Forholdet mellem legens proces og arbejdets pligt opstilles på denne baggrund på ligningsform, hvor det hedder, at "... hvis processen er vigtigere end resultatet, leger man. Hvis resultatet er vigtigere end processen, arbejder man" (Møller, 2001, p. 146). Således kunne motion og fitness ikke være udtryk for lystens leg. Disse aktiviteter blev derfor alle portrætteret som udtryk for en pligtens idrætskultur, der blev praktiseret under den dårlige samvittigheds skygge. I en række af fremstillingerne fornemmes de foragtende undertoner over for motionsidrættens 'fordummende' praksisformer.: "Der tales uafsladeligt om at cykle eller svømme så og så mange gange om ugen med den eller den intensitet. Indsatsen skal gøres – uanset at enhver kan se, at den ofte er forbundet med lidelse, monotoni og ensomhed. Og uanset at de fleste vil finde, at drivkraften til at gennemføre er den rare fornemmelse – bagefter, når det er overstået. Fornemmelsen af at have gjort det nødvendige for at holde kroppens i form. Nyttebetonet og nyttebegrunderet virksomhed for at holde 'apparatet' ved lige" (Bøje, 1989, p. 940).

Men hvordan kan man forklare, at masserne frivilligt vælger den fordummende og selvstraffende motions- og fitnessstræning - og på dette grundlag må man "... spørge sig selv, hvad der er, der driver værket. Er det kun resultatet, at blive sund, stærk og smuk, eller er der også noget man kan lide ved og glæde sig over ved processen – analog til om spiser sundt, fordi man ønsker at blive det, eller fordi man kan lide det" (Klausen,

1989, p. 91). Således mangler kritikerne nogle forklaringer på, hvorfor flere og flere tilsyneladende deltog frivilligt i disse aktiviteter. I kulturradikalt kritisk perspektiv blev forklaringen på motionskulturens fremmarch forsøgt forklaret som et af de sørgelige resultater af forføjede eller ganske fraværende kulturpolitiske prioriteringer, som har efterladt de underuddannede kroppe til de kedelige motionsidrætter, fordi de ikke evner at tage del i idrættens lege og spillets mere kultiverede, nuancerede, kreative og dannende udtryksformer. Andre kritikere pegede på, at den kommercielt organiserede fitnessstræning er udtryk for nutidens syndsforladelse: *"Er alle mennesker ved alle de apparater i træningslokalet i gang med at bøde for det, de har gjort mod deres kroppe? Har de pålagt sig selv en straf?"* (Dekkers, 2008, p. 281), spørges der forundret, nu da arbejdslogikken tilsyneladende også har fået total dominans over fritidens praksisformer. Forestillingerne om, at fitnessfolket selv frivilligt vælger den hårde trænings disciplinerende fitnesskultur, synes fjernere end forklaringen om, at de er blevet lokket, snydt, forført til at forbruge et produkt, som tilmed ofte bliver solgt af profitorienterede sælgere, hvis markedsføringstricks får folkemasserne til at skamme sig over deres egne ulykkelige og utilstrækkelige kroppe, så de er nemme at få overbevist om, at løsningen *"... findes på markedet..."* hvor *"... sundhed kan erhverves ved det rette forbrug"* (Apollo, 2010, p. 135):

"(D)en frygt, der hjemsøger en 'kropsejer', som er besat af uopnåelige fitnessidealer og en stadig mindre klar defineret, stadig mere 'fitnessagtig' sundhed ville få ham eller hende til at udvise forsigtighed, mådehold og nøjsomhed – holdninger der fuldkommen er ude at trit med og ligefrem kan true forbrugersamfundets logik. Dette ville dog være en fejlslutning af karat. Uddrivelse af de indre dæmoner fordrer en positiv holdning og en god portion handlekraft – ikke en tilbagetrækning eller en passiv laden stå til. Som næsten alle andre handlinger i et forbrugersamfund er denne uddrivelse en bekostelig affære, der kræver et større sortiment af specialudstyr og serviceydelser, som kun forbrugersamfundet kan levere" (Bauman, 2006, p. 107).

Det var dog stadig besynderligt, at kritikerne på den ene side påstår, at sundhedskampagnerne slår fejl og ikke har nogle gavnlige effekter, fordi folk ikke gider *"... træne i tilstrækkeligt omfang, fordi kampagnerne appellerer til pligten og skyldfølelsen"* (Bøje, 1997, p. 1331), mens selvsamme kritiker hævder, at det netop er Hjerteforeningens skræmmekampagner, der får staklerne til at løbe, fordi de bliver *"... skræmt fra vid og sans af Hjerteforeningen og behjertede lægers vidnesbyrd om motionens betydning..."* (Bøje, 1989, p. 939).

Uagtet kritikken er væksten i idrætsdeltagelsen i de fleste vestlige lande i de seneste 30 år dog først og fremmest tegnet ved motions- og fitnesskulturens imponerende vækstrater – og hvis man gør sig den ulejlighed at spørge de aktive fitnessudøvere, hvordan de selv forholder sig til udsagn om lyst og pligt i relation til deres fitnessstræning, er træningen tilsyneladende overvejende præget af lyst (Kirkegaard, 2010; Kirkegaard & Østerlund, 2010, p. 83). Der tegner sig derfor et noget andet empirisk billede af sammenhænge end de kritiske fremstillinger kan levere, mens forklaringerne flagrer i vinden. Der er noget andet på spil, som kritikken ikke indfanger. En manglende forståelse og indsigt i fitnesskulturens historie, rødder kultur, måske?

I modsætning til disse på hver deres måde inspirerende, men ofte meget kritiske perspektiver på motions- og fitnesskulturen, er det mit håb, ønske og interesse, at denne afhandling tilbyder en noget mere anerkendende, mindre teoretisk og mindre kritisk tilgang til fitnesskulturen, kulturens udviklingshistorie og

kulturens aktive fitnessudøvere, som man ikke uden videre kan tillade sig at ignorere, hvis kulturen skal forklares og forstås på sine egne præmisser.

Blandt andet derfor er den pragmatiske filosofi og teorilæsning valgt som afhandlingens filosofiske og videnskabsteoretiske standpunkt, for denne tillader en fortællende beretning - og afhandlingens fortælling omhandler således dels det historiske fænomen, som man kan kalde 'fitnesskulturen', dels et empirisk studie af fitnesskulturens aktive udøvere, hvoraf en lille smagsprøve er præsenteret i tabellen ovenfor, samt en efterfølgende mindre perspektivering på fitnesskulturens betydning som eksempel på breddeidrættens kommercialisering og den kommercielle idrætsorganiserings logik.

3. Problemfelt – indledende tanker og erkendelsesinteresser

Idrætslivet har skiftet karakter de seneste årtier. Mange vil endnu huske en tid, hvor foreningerne stod i centrum for idrætsudfoldelsen. Og hvor foreningen ofte kombinerede idrætten med en række kulturelle og sociale aktiviteter og dermed blev et samlingspunkt for det lokale liv i fritiden. Sådan er det ikke længere. Foreningerne er i dag trængt fra mange sider. Den har ikke kunne rumme de samfundsændringer, som har fundet sted, men må opleve, at aktiviteter, der tidligere ville være blevet opfattet som oplagte foreningsområder, i dag organiseres eller tilrettelægges af andre (Bøje & Eichberg, 1994, p. 124).

Denne afhandling er et forsøg på at beskrive, forstå og forklare fitnesskulturens historie, portrættere fitnesskulturens aktive fitnessudøvere samt diskutere og perspektivere fitnesskulturens udbredelse og betydning for breddeidrætten i Danmark.

Afhandlingens overordnede og primære erkendelsesinteresse består i forsøget på at forstå en række ændringer i danske idrætskulturers organiseringsformer, som har fundet sted siden de første idrætsforeningers etablering i slutningen af 1800-tallet og frem. Ved at beskrive fitnesskulturens udviklingshistorie som del af en motionskultur, der har eksisteret side og side med andre idrætskulturer, er det muligt at se, hvorledes fitnesskulturen gradvist spiller en større rolle på nutidens idrætsorganiseringsformer end nogensinde tidligere. Nedenfor redegøres således for afhandlingens generelle erkendelsesinteresser og en generel undren over fitnesskulturens placering i den hidtidige idrætsforskning. Dette munder ud i mulighederne for at skrive sig ind på fitnesskulturen via en historiebeskrivende, en kvantitativt analyserende og en perspektiverende tilgang.

3.1 Forskerrollen som fitnesskulturens smagsdommer

Det er svært at skrive om sig selv og ens egen forskerrolle som idrætsanalytiker og kommentator uden at det bliver en forfængelig omtale af en selv, hvilket ikke er hensigten.

Men før indledningen af denne afhandling bør det nævnes, at jeg, via mit arbejde på Idan har beskæftiget mig med og delvist bevæget mig i fitness-sektorens miljøer siden min ansættelse i 2006. Via denne rolle som 'idrætsanalytiker' på en selvejende institution under Kulturministeriet har jeg ofte kommenteret på motions- og fitnesskultur i diverse sammenhænge. Jeg har blandt udviklet en årlig statistik om fitnessbranchens frem- og tilbagegang, jeg har udgivet otte fitnessrelaterede rapporter, udgivet to peer-reviewede artikler og en enkelt bog om 'fitness-emnet'.

Jeg har talrige gange præsenteret mine fitnessrelaterede undersøgelser for et bredt publikum og givet udtryk for holdninger til fitnessrelaterede problemstillinger i form af både oplæg på konferencer, på seminarer og som rådgiver i beslutningsforløb, i skriftlige kommentarer og i dagspressen.

Når jeg vurderer, om dette har medvirket til at ændre aktørers prioriteringer i en eller anden retning, vil det fremgå tydeligt af historiens indhold på de kommende sider. Det kan således ikke udelukkes, at både Idan og jeg og Idan har haft en vis indflydelse på de indledende tanker om brancheforeningen Dansk Fitness og Helseorganisations stiftelse i 2006 samt haft en vis indflydelse på beslutningen om, at Danmarks Idræts-Forbund (herefter DIF) i 2008 skulle indgå i udviklingsprojektet 'Foreningsfitness' sammen med Danske Gymnastik- og Idrætsforeninger (herefter DGI).

Via dette arbejde har jeg fået en række uformelle tillidsbårne relationer til centrale aktører i fitnesskulturen, hvilket har resulteret i en vis uformel feltrelateret viden. Uformel viden indeholder ofte klare begrænsninger i akademiske sammenhænge, og den skal derfor tages med de forbehold, som er nødvendige, da den ikke kan efterprøves eller bevises på samme måde som kildehæftet skriftligt materiale. Men uden denne feltrelaterede uformelle udveksling af viden og meninger med personer, der lever af og arbejder i idrættens og fitnesskulturens felter, ville afhandlingen ikke se ud, som den gør. Min analyse- og forskerrolle har tilladt mig at komme tæt på en række af fitnesskulturens centrale personer og følge disse over en længere periode, end det ellers ville være muligt inden for et normalt ph.d.-stipendium på tre år, hvilket både har betydet en række fordele og en ulemper. Uformel viden bliver dog ikke af disse grunde mindre vedkommende for karakteriseringen og forståelse af fitnesskulturen fortid og fremtid.

Forskningsrollen er således langt fra den passive betragter, der på afstand beskriver fitnessfænomenets udvikling; det er ej heller en ægte udført aktionsforskning, men der er elementer fra aktionsforskningens tradition, idet man ikke forsøger at distancere eller adskille sig fra sit genstandsfelt. Erkendelse kan således ikke finde sted uden at man er i en tæt dialog med feltet. Formålet med aktionsforskning er derfor at opnå en mere direkte, induktiv og umiddelbar påvirkning af forskningsområdet, hvor målet, i god overensstemmelse med pragmatismen, er at bidrage til løsninger på menneskers og organisationers praktiske udfordringer og problemer. Aktionsforskningen beskrives således som en forskningsmetode, der kan producere viden, som er anvendelsesorienteret, normativ og informativ med hensyn til, hvordan vi kan ændre den verden og de problemer, vi møder (Reason & Bradburry, 2001) og dette relaterer sig ligeledes til den pragmatiske filosofis opfattelse af at mening, sandhed og erkendelse ikke kan opstå uden at man er i tæt dialog med det genstandsfelt, som afhandlingen ligeledes bygger på og præsenterer i kapitel fire. Denne tilgangs nærmest journalistiske skrivestil er dog allerede blevet benyttet i de læste linjer – på nær netop disse forklarende og pædagogiske følgesætninger, som nogle gang er nødvendige for at føre læseren trygt igennem afhandlingens tekst.

Af samme årsag vil afhandlingen afvige fra andre mere traditionelle skriftlige fremstillinger. Dette sker primært i selve opbygningen af afhandlingen i den skriftlige fremstilling, som søger at være fortællende uden synderlig skelen til, hvilke afsnit der af traditionelle årsager bør være i en afhandling som denne. Rent skriftligt forsøges problemfelt, metode, resumé, analyse, fortolkning, teori og empiri således flettet sammen til en informationsmættet sammenhængende, meningsgivende afhandling. Dog er forestillingen om problemformulering og besvarelse herpå opretholdt.

3.2 Fitnesskulturens placering mellem idræt, sport og motion

Overordnet set er afhandlingen en fortælling om fitnesskulturens udvikling fra subkultur til mainstream – dvs. en overgangsberetning om, hvorledes motions- og fitnessaktiviteterne til at begynde med var integrerede elementer i foreningskulturen, men gradvist gennem historien fra 1900-tallets begyndelse udviklede sig som en mere selvstændig idrætskultur med egne organiseringsformer, egne træningsredskaber og egne træningsfaciliteter, hvor motionslogikkens fokus på kropslig sundhed, velvære og kropslig æstetik var de primære idrætslige bevæggrunde. Erkendelsesinteressen centrerer sig således om undren over, hvorledes den motionsorienterede fitnesskultur er gået fra at have været en ofte negligeret sidebeskæftigelse i en række af idrættens foreninger, som både rummer sportens specialisering og motionsaktiviteternes logik, til i dag at være et meget tydeligt fænomen blandt idrættens forskellige strømninger. Dermed også sagt, at fokus på sundhed, krop og udseende til alle tider har spillet en rolle,

men at disse elementer for flere og flere synes at udgøre de centrale omdrejningspunkter i deres legitimering af den idrætslige udøvelse, hvilket kommer til udtryk i både idrætsaktiviteter konceptualisering, i talemåder og i generelle perceptioner af idrættens mening og rolle.

Fitnesskulturens historier er fyldt med talrige energiske ildsjæles forsøg på at opfinde, udvikle og udbyde motionsaktiviteter og -koncepter, der kan generere tilstrækkeligt med idrætslig aktivitet til at skabe et forretningsmæssigt grundlag. Søgen mod forbrugeren er derfor på mange måder et grundprincip i udviklingen af den del af fitnesskulturen, der langsomt udvikler sig i kommerciel retning. Det forretningsmæssige potentiale søges realiseret gradvist ved at sænke både de motoriske adgangskrav og andre praktiske barrierer, som kan forhindre den potentielle kunde i at deltage. Hvor adgangskravet i mange af sportens foreninger ofte er fastlagte tider og steder samt herefter en konkret vurdering af udøvernes idrætsfaglige niveau for at kunne spille og konkurrere meningsfuldt med eller mod hinanden, er betalingsevne og -vilje de primære barrierer blandt fitnesskulturens kommercialiserede udbydere. På den måde kan man sige, at det er nemt at starte til fitness, da der ikke er ret mange praktiske forhindringer, mens adgangen til aktiviteterne i mange idrætsforeninger er mere kompliceret. Søgning mod masseforbrugeren og en hård konkurrence har samtidig medført, at gennemsnitsprisen i løbet af fitnesskulturens historie er blevet betragteligt nedsat, så nye kundesegmenter gradvist har fået råd til at dyrke fitness. Dette er sket samtidig med en udvikling af den kommercielle fitnesskulturs stadigt mere omfattende udbud af aktiviteter og koncepter. Isoleret set har både den gradvise gennemsnitlige prisnedsættelse og udvidelsen af de fitnessaktiviteter, som kommercielle fitnesscentre udbyder, medvirket til at styrke den kommercielt organiserede fitnesskulturs relative konkurrenceposition i forhold til andre idrætsudbydere.

Motions- og fitnesskulturer betragtes i afhandlingen som nogle af nutidens mest betydningsfulde og omsiggribende mainstream idrætskulturer i de vestlige samfund, fordi de er sigende for og har stor indflydelse på den måde, vi omgås hinanden. Mere konkret henviser fitnesskulturens historiske forløb til en ganske ujævn, men gradvis udvikling mod en efterspørgselsorienteret, deltagerbaseret idrætskultur primært målrettet voksne motionister med en overvejende kommerciel organisering. Heraf følger også en mere professionaliseret og profitorienteret tilgang til idrættens aktiviteter, som står i modsætning til anden foreningsorganiseret motionsidræt.

Som man vil få indtryk af, er fitnesskulturens historie først og fremmest udtryk for markedsvindernes version af historien. De talrige tabere, som utvivlsomt findes, de konkursramte og dem, der mistede alt på grund af for ringe gennemtænkte koncepter, glemmes ofte i historiefortællingerne. Fitnesskulturens historie bliver således ofte italesat som markedets succesfulde 'just-do-it' kultur, mens omfanget af konkurer og mængden af mere eller mindre gode ideers manglende realisering ikke så let lader sig indfange og beskrive.

Casestudier af idrættens private iværksættere tegner et noget mere nuanceret billede end det, der ofte fremsættes i fitnesskulturens polerede magasiner, og også fitnesskulturens historie rummer ved nærmere eftersyn talrige versioner af den "... klassiske fortælling om opfinderen, der finder på en innovativ løsning og efterfølgende sætter sig i milliongæld" (Hedal, 2009, p. 104). Såfremt man kunne gengive fitnesskulturens historie 'retfærdigt' ville der tegne sig andre billeder og perspektiver på det at organisere, udbyde og sælge idræt på privat initiativ. Historien om idrættens kommercielle grundlag er derfor en fortælling, hvis lange

historiske traditioner først og fremmest vidner om de, der overlevede, og deraf havde noget at berette. Fitnesskulturens tavse tabere er i mindre grad repræsenteret, men samtidig må det også konstateres af fitnesskulturen generelt set har haft succes.

Organisatorisk ses fitnesskulturens gradvise fremvækst i historien samtidig at have tætte relationer til profitsøgende kommercielle organiseringsformer, hvis markedsøkonomiske fundament resulterer i en anden forståelse og tilgang til idrættens rolle i samfundet. I kommercielt orienterede virksomheders salg af idræt som et *privat* gode forstås idræt derfor hverken som et offentligt gode, som en velfærdsopgave for staten og heller ikke som et resultat af civilsamfundets kollektivt tilkæmpede rettigheder og organiseringsmåder, hvor man idealistisk løfter i flok og udfører frivilligt arbejde i reference til et fælles dannelsesbegreb eller for en højere sags skyld. Fremvæksten af både motionsidrættens selvorganiserede aktiviteter og den heraf afledte fitnesskulturs kommercielle organiseringsformer tegner således konturerne af nogle idrætskulturelle strømninger, der dels supplerer sportens traditionelle foreningsorganiseringer, dels supplerer traditionelle, bredere idrætsaktiviteter med nogle nye og mere sundhedsrelaterede forståelser af idrættens værdi og betydning. Forklaringen på, at fitnesskulturens aktiviteter oftest er organiseret kommercielt er således i sig selv en erkendelsesinteresse, som løber gennem store dele af afhandlingen. Svaret forudsætter efter min mening en historisk tilgang til emnet med fokus på fitnesskulturens oprindelse, dens udviklingsforløb og gradvise udbredelse for at kunne forklare fitnesskulturens nuværende status.

3.3 Idrættens organiseringsformer og den kommercialiserede fitnesskultur

Når fitnesskulturen primært er organiseret uden for foreningsidrættens domæner, synes det i historisk perspektiv ikke udelukkende at være udtryk for en fundamental mangel på interesse i at tilgodese motionsidrættens sundhedsrationelle aktiviteter inden for den etablerede foreningsidræt. Rent strukturelt synes behovet for foreningsdannelse nemlig ikke at være til stede i samme grad som i andre dele af idræts- og sportskulturen, hvor behovet for organiseringen af eksempelvis de sportslige (hold)kampe harmonerer fint med idrætsforeningens stabiliserende struktur. Forskellige organiseringsformer er således mere eller mindre rationelle i relation til forskellige idrætsaktiviteter og der er en vis logik i, at eksempelvis børneidræt på hold, der er afhængige af detailplanlægning i sæsonens holdkampe og turneringer ikke synes så let at kommercialisere som den individuelle voksne motionsidræt. Da mange af motionsidrættens aktiviteter først og fremmest kræver *selv*organisering og *selv*aktivering, er organisering af denne turneringsstruktur ikke længere til stede i motionskulturen, hvor den enkeltes aktives deltagelse er i fokus. Dette er dog også tilfældet i en række idrætsaktiviteter, som traditionelt set organiseres i foreningsregi. For eksempel kan klassiske atletikaktiviteter samt ro- og sejlsport sagtens dyrkes individuelt og fleksibelt uden en formel organisering af træningstid og -sted, og man kan spørge sig selv, hvorfor disse aktiviteter ikke er mere populære, da fleksibiliteten i vid udstrækning er til stede?

Svaret er ikke givet, men fra flere sider konkluderes i forskellige udlægninger af, at foreningsidrættens behov for stabilitet og idrættens 'tid og sted' i høj grad er resultatet af en mandsdomineret idrætskultur, hvor *"... der ikke er sket mange tilpasninger mellem kvindernes hverdag og den organiserede idræt (...), der gør det muligt at forbinde arbejds- og familielivets krav, så de kan kombinere f.eks. familie og børn med idrætsaktiviteterne. Mange af de kommercielle idrætstilbud (...) har i højere grad forsøgt at forbinde mødre og børns idrætsaktiviteter og børnepasningsproblemer med f.eks. børnerum (...) og hele den*

selvorganiserede idræt er et tydeligt udtryk for, hvordan kvinder tilpasser deres idrætsliv til deres hverdagsliv" (Ottesen, 1998, p. 57). I modsætning hertil ses den mandsdominerede sportsbevægelse, der ligeledes er den, der får tilført både tipsmidler, der går til idrættens organisationer og kommunale tilskud, der går til de lokale idrætsforeninger, der ligeledes ofte også har fri og gratis adgang til kommunale idrætsfaciliteter. Den offentlige støtte er således i praksis en gigantisk favorisering af mændenes idrætsaktiviteter og -faciliteter, mens kvinderne herimod overladt til at købe idræt på markedets præmisser.

Den oplevede nødvendighed og behovet for en foreningsdannelse, der står for den praktiske afvikling af idrættens tid og sted, er således suppleret af et kommercielt salg af idrættens produkter, hvor prisen afspejler en kommerciel idrætsudbyders omkostninger ved organisering, salg, markedsføring, aflønning og drift af motionsidrættens aktiviteter og faciliteter. Ved samtidig at udbyde individuelle motionsaktiviteter målrettet den enkelte motionist kan omkostninger til organiseringen holdes på et minimum, og organisering er således udelukkende op til den enkelte udøvers eget oplevede behov. Dette har gjort det muligt at udbyde motionsidræt på kommerciel basis.

I praksis begrænsede dette sig i fitnesskulturens spæde start til etableringen af en idrætsfacilitet med fokus på salg af styrketræning og bodybuilding. Senere blev konditionstræning og holdundervisning samt mere legende motionsaktiviteter introduceret af nogle fremsynede entreprenører. Fitnesskulturens samlede service- og aktivitetsudbud afspejler det kommercielle organiseringsbehov for koncept- og produktudvikling, derpå denne måde tiltaler stadigt nye kundegrupper som følge af iværksætteres ideer og et massivt investorpres med forventning om vækst og øget forrentning af en investering.

Via alment masseforbrug af serviceydelser, træningsudstyr, kosttilskud og redskaber fik fitnessindustrien i 1970'erne og især op gennem 1980'erne vind i sejlene, alt imens beslutningstagerne i foreningsregi diskuterede forskellige varianter af, at 'noget må der gøres'. Diagnosen var ellers allerede klar i 1974, hvor man i den første betænkning med idræt som omdrejningspunkt kunne læse følgende:

"Det bratte fald i deltagelsen i idrætslig aktivitet med stigende alder har formentlig først og fremmest sociale årsager, fordi forpligtelser over for familie, hjem og arbejde indskrænker den enkeltes mulighed for at fortsætte med at dyrke idræt i samme omfang som tidligere. (...) Men faldet i den aktive idrætsdeltagelse skyldes måske også, at mange af de tilbud, som findes inden for de forskellige idrætsgrene, ikke er varierede nok til at kunne tilgodese de ændringer i behovet, som opstår specielt med stigende alder, og dermed ikke i stand til at fastholde interessen hos den del af befolkningen, som i de unge år har dyrket idræt, og som herigennem i hvert fald har erhvervet sig visse idrætsvaner. Det vil med andre ord sige, at der savnes inspirerende 'retrætemuligheder'. Især inden for mange holdidrætter synes det vanskeligt at fastholde interessen hos udøverne ud over de unge år" (Betænkning om idrætten og friluftslivet, 1974, p. 65).

Denne betænkning sigtede således på at redde foreningsidrætten ved at gøre dens aktiviteter mere attraktive. Lige lidt hjalp det, for blot få år senere kunne 'Ringsted-undersøgelsen' fastslå, at den uorganiserede idræt voksede eksplosivt uden for idrætsforeningers domæner. Blandt andet gav en af hovedforfatterne til Ringstedundersøgelsen, den dengang 27-årig Søren Riskjær, som senere fik central placering i DGI's direktion, sit besyv med i DIF's blad 'Idrætsliv':

”På denne ene side har velfærdssamfundets udvikling medført en ændring i vort forhold til fritiden og dens anvendelse. Nogle nye behov er opstået rettet mod umiddelbar tilfredsstillelse og rekreativ udfoldelse. På den anden side har idrætten, der er opstået i en anden tid og med helt andre værdier, ikke formået at tilpasse sig denne udvikling. (...) Alt dette understreges tydeligt ved den enorme tilgang til aktiv idrætsøvelse, vi er vidne til i disse år. I 1965 dyrkede kun 15 % af den voksne befolkning over 15 år idræt eller motion⁴, men nu er mere end halvdelen af befolkningen involveret i idrætslige aktiviteter. Denne tilvækst er imidlertid først og fremmest en tilvækst i den uorganiserede idræt (...). Behovet for idræt i befolkningen er helt åbenbart til stede og det er stigende, men det kommer til udtryk på områder, hvor den aktive selv kan definere sine betingelser, og hvor præstationer og resultater ikke er det afgørende mål. Den nye bredde må derfor sikres muligheder i idrætssystemet (...)” (Riskjær, 1980, p. 3).

Disse to citater løber som en rød tråd gennem afhandlingens diskussioner om idrættens ændringer og foreningsidrættens evne til at følge med udviklingen. De beviser meget klart, at præcise samfundsdiagnoser af idrættens udfordringer blev adresseret ret tidligt, mens slagsmålet om den rette medicin stadig synes at være helt centralt for idrættens hovedorganisationer. Man kan med godt ret spørge, om idrættens traditionelle organisationer fungerer tilstrækkeligt effektivt, for heller ikke den unge Søren Riskjær kunne i 1980 se, at mange af de såkaldte ’uorganiserede’ motionsudøvere, der står uden for foreningsidrætten, i praksis dengang enten allerede var blevet eller stod over for at blive organiseret af privatejede, kommercielle motionsudbydere, som repræsenterer en markant anderledes tradition end foreningsidrættens. I Søren Riskjærs perspektiv var de uorganiserede idrætsudøvere en udfordring for både idrætsorganisationerne og den foreningsbaserede idræt – ikke en trussel. Men det udviklede den kommercielle idræt sig til på mange fronter fra 1980’erne og frem til i dag, netop fordi man ikke tog motionsidrætten tilstrækkeligt alvorligt og i alt for mange år anså den som en lavereliggende idrætskultur fyldt med ’dårlige sportsudøvere’.

Motionskulturen kan derfor betragtes som en overordnet fællesbetegnelse eller en overkategori for alle de idrætsaktiviteter, der dyrkes med sundhedsrationelle og kropæstetiske træningsbegrundelser og -motiveer under fraværet af organiseret sportskonkurrencer og -kamp. Samtidig er det tydeligt, at disse oftest selvorganiserede motionsaktiviteter har oplevet en tilvækst i deltagerantallet i de seneste årtier, og at motionstilgangen til idrætten således dominerer i portrættet af danskernes idrætsvaner:

Blandt de 15 største aktiviteter for voksne er det udelukkende fodbold, badminton og golf, som mere end halvdelen af befolkningen dyrker i foreningsregi. Øvrige aktiviteter foregår overvejende i andre sammenhænge, og vandreture, jogging, aerobic, konditionstræning, cykelsport samt bowling er der mindre end 20 procent, som dyrker i en forening (Pilgaard, 2008, p. 8).

Set i sammenligning med andre idrætsaktiviteter synes selve organiseringen af motionskulturens mange aktiviteter at have afstedkommet andre foretrukne organiseringsformer end de klassiske idrætsforeninger. Dog har især gymnastikforeninger organiseret under DGI i tidens løb medvirket til at organisere store dele af breddeidrættens sundhedsorienterede motionskultur. Den danske variant af fitnesskulturens historie tegner sig af specifikke idrætspolitiske årsager for en række interessante udviklingstræk, som bl.a. inden for de seneste år har resulteret i en storstilet foreningsssatsning på oprettelsen af foreningsbaserede fitnesscentre som supplement og konkurrent til de markedsdominerede kommercielle fitnesskæder. De

⁴ Denne beskrivelse af den unge Søren Riskjær er noget af en tilnærmelse, da undersøgelsen i 1965 udelukkende målte på spørgsmålet: ”Dyrker de sport?”. Dette bliver i Riskjærs fremstilling til, at man både har spurgt ind til idræt og motion, hvilket er begreber, der synes at dække over andre idrætsaktiviteter og organiseringsformer.

nye udviklingstendenser har, i modsætning til den profitorienterede kommercielle tradition, primær reference til civilsamfundets uformelle tillidsbårne relationer og en frivillighedskultur, der bevidst søges aktiveret som 'top-down-strategier' af hovedorganisationerne, hvilket man blandt andet ser i forsøget på at plante foreningsbaserede fitnesscentre i lokalsamfund, hvor det synes muligt. Den seneste udvikling inden for fitnesskulturen rummer derfor en række interessante idrætspolitiske dilemmaer og spørgsmål, som behandles nærmere i afhandlingens afsluttende perspektiverende afsnit (se evt. kapitel 7).

Samtidig rummer fitnesskulturen andre måder at dyrke den sundhedsfremmende og kropsæstetiske motion på, hvor især målrettet træning med ønsket om træningseffektens konkrete udbytte (sundhed, velvære, udseende) synes at spille en større rolle for de motionsaktive. Ved at spørge ind til den idrætsaktives formål med den idrætslige udøvelse kan man relativt enkelt skelne motionskulturens og sportskulturens logik fra hinanden. I denne sondring udgør fitnesskulturens strømninger i lighed med motionskulturen en modpol til sportslogikkens dominerende praksis- og træningsformer, hvor der trænes med henblik på en sportslig dygtiggørelse med specialisering, standardisering, progressiv mestring, taktisk spilforståelse og tekniske evner som midler og konkurrencer, turneringer, kampe, ranglister og rekorder som kategoriseringsmetoder.

Motionskultur og fitnesskultur henviser derfor begge til samme orientering mod en sundhedsfremmende idræt, ønsket om et kropsligt velvære, en bedre form samt et bedre udseende, hvilket kommer til udtryk i den disciplinerede, veltrænede krop. Typisk henviser de kønsspecifikke idealforestillinger til den slanke kvindekrop og den muskuløse mandekrop. Selve kroppens rolle i idrættens praksis – om kroppen er målet eller midlet – er således også anledning til at skelne motions- og fitnesskulturen fra de sportsligt dominerede kulturer og logikker.

I denne afhandling betragtes fitnesskultur dog som en *underkategori* og som en formel *organisering* af en række af motionskulturens aktiviteter. Formalia består enten i et abonnementsforhold (kommerciel udbyder) eller i medlemskab (forening). Altså en opdeling mellem dem, der er inden for kulturen, og dem, der står uden for – mellem de betalende kunder og alle de andre 'potentielle kunder', som de ofte italesættes af kommercielle idrætsudbydere. Eller i foreningslivet som en sondring mellem kontingentbetalende, og hermed stemmeberettigede medlemmer⁵ og den resterende lokalbefolkning, som ikke er medlem af foreningen. I modsætning til den selvorganiserede motionist bliver fitnesskulturens idrætsaktive således tildelt et kunde- eller medlemsnummer, så idrætsudbyderen kan administrere medlemskabet.

I praksis betyder forskellen mellem motions- og fitnesskultur også, at fitnesskulturen oftest har en fysisk 'idrætsfacilitet' frem for motionskulturens frie rum, som enten er ude i naturen eller på gader og stræder. Fitnesskultur handler således om mere end den idrætslige praksis og organiseringen. Den indeholder en gennemgående fascination af kropsæstetiske udtryksformer, som afspejles i alle former for kommunikation - sprog, krop, forbrugsvaner, mode og sundhedsrelaterede overbevisninger. For eksempel er direkte og indirekte målinger, sammenligninger og fremvisninger af kroppens fysiske udseende via eksempelvis vejning, posering og spejling nogle af fitnesskulturens klareste kropskulturelle praksisformer, der adskiller sig fra andre idrætskulturer. Dermed ikke sagt, at også sportens idrætsaktive ikke kan praktisere disse –

⁵ Langt de fleste medlemmer i idrætsforeninger er dog børn uden stemmeret. I nogle tilfælde har deres forældre dog formel stemmeret.

faktisk viser historien sig at være rig på sportsudøveres selvsamme fascination af kroppens udseende og styrke.

Derfor er det også relevant at se på den organisatoriske kategori, som i denne afhandling unægteligt udgør en helt centralt referencepunkt i diskussioner om forskelle og ligheder mellem sport, idræt, motion, fitness og fysisk aktivitet – nemlig fitnesscentret.

Definitionen af et fitnesscenter tager udgangspunkt i en fysisk afgrænset træningsfacilitet, hvor man kan tilmelde sig styrketræning og motionsaktiviteter ved at komme 'ind fra gaden'. Et væsentligt kendetegn ved et fitnesscenter er, at man som kunde/medlem ikke behøver at have andre formelle tilknytninger til træningsfaciliteten ud over det formelle medlemskab. Ved at betale et nærmere bestemt beløb, skrive under på en række skriftligt formulerede aftalevilkår og/eller vedtægter, får kunden/medlemmet derved adgang til centerets aktiviteter og faciliteter. I modsætning til et fitnesscenter er der ligeledes i Danmark en lang række mindre træningslokaler, som ikke på samme måde er alment tilgængelig for offentligheden. Disse lokaler, som ofte kaldes trænings- eller motionsrum, forudsætter ofte en særlig tilknytning til det sted eller den ejer, som faciliteten er placeret i. Årsagen er, at lokalet ligger placeret i en organisatorisk ramme, som afgrænser sig fra offentligheden; enten i private virksomheder, på uddannelsesinstitutioner, i hoteller, i kommunalt regi eller i idrætsforeninger, hvor der ikke umiddelbart er offentlig adgang 'fra gaden'. I disse organisatoriske rammer forudsætter fitnessstræning ofte et professionelt ansættelsesforhold på den virksomhed, som huser lokalet, et ophold på den højskole, der stiller aktiviteterne til rådighed for sine kursister, eller et aktivt medlemskab af en idrætsforening, der har råderet over træningsfaciliteten og de redskaber og aktiviteter, der udbydes. I sidstnævnte tilfælde vil fitnessstræning i en idrætsforening typisk være italesat og benyttet som et supplement til en sportsaktivitet (Kirkegaard, 2007, p. 9).

Indbetalingerne fra den enkelte deltager giver som regel de betalende kunder eller medlemmer adgang til motionsaktiviteter og fitnessfaciliteter. I relation til den oftest selvorganiserede 'motionskultur' med jogging (motionsløb) som primære idrætsbeskæftigelse, er fitnesskulturen en mere formaliseret organisering af aktiviteterne, hvilket betyder noget for individets tilknytning til idrættens 'sted'.

Og i relation til den sportslige variant af løb – atletikløbet - synes der også at være klare forskelle i selve den praktiske afvikling og udførelse af løbet. Fitness- og motionskulturen er således karakteriseret ved nogle træk, der adskiller kulturerne fra sportens bevægelsesformer og steder, "*... because they can be performed in solitude, at times and in places beyond the reach of the many, off the beaten track, and so exclude all competition (this is one of the differences between running and jogging), they have a natural place among the ethnical and aesthetic choices which define the aristocratic asceticism⁶ of the dominant fractions of the dominant class*" (Bourdieu, 1984, p. 214). Livsstilsbetragtninger synes således generelt at spille en større rolle for motions- og fitnesskulturens aktive deltagere end for sportskulturens deltagere – dvs. spørgsmålet om socialklasse, æstetiske orienteringer, økonomiske livsvilkår, forståelse og mening samt perspektiver på idræts rolle, sundhedens placering og udseendets betydning smelter sammen i bestemte overbevisninger om livsførelse, meninger, æstetisk orientering, smagspræferencer og adfærdsmønstre (Thing & Ottesen, 2011, p. 222).

⁶ Der er flere forskellige udlægninger af hvad 'aristocratic asceticism' henviser til en specifik socialklasse, her den øvre middelklasse, og behovet for at differentiere sig fra øvrige underliggende sociale klasser via eksempelvis regelmæssigt at dyrke motionsløb.

Det principielle spørgsmål handler om hvorvidt individet selv vælger sine æstetiske præferencer, sine forbrugsvaner og sine overbevisninger, eller om det forholder sig modsat – at præferencerne, vaner og meninger vælger på individets vegne (Bøje & Eichberg, 1994, pp. 33-34). Heraf stammer det stærkt politisk ladede spørgsmål vedrørende det enkelte menneskes frie vilje, evne og mulighed for at handle, hvor grundlæggende forskellige positioner og forståelser af 'det sociales' indflydelse på mennesker støder på hinanden. Uanset overbevisningen bliver livsstilsperspektiver på idrætten oftest til et studie af sociale skel; og det bliver herved tydeliggjort, at også idrætsdeltagelse og -organisering også rammer socialt skævt. Her synes foreninger grundlæggende at være blevet betragtet som civilsamfundets egen organiseringsform, hvor mennesker i et lystbaseret fællesskab arbejder for en fælles sag og derfor ikke i samme grad er udtryk for en social skævvridning, mens motions- og fitnesskulturens individualiserede fællesskaber i højere grad karakteriseres som forbrugerorienterede fællesskaber, hvor man køber sig til en ydelse og derved ikke i samme grad kobler fri af de sociale forventninger og forpligtelsen til at yde en fælles indsats og til at fremme et fælles mål:

"Den kommercielle kultur (...) udvikler sig efter markedsøkonomiske kriterier. Der skal produceres for at sælge (...) For idrættens vedkommende er både mediesport og helseidræt vægtige og ekspanderende dele af dette marked. Mediesporten indgår i bevidsthedsindustriens tilbud om underholdning. Helsecentrenes idrætstilbud appellerer til dyrkelsen af sundhed, fitness og den evigt ungdommelige krop. De kommercielle (krops-)kulturer imødekommer dermed eksisterende behov for en sanselig oplevelse af selvværd, men må samtidig til stadighed skabe nye behov. Den kommercielle kulturs succes måles kvantitativt - seere, aftagere, brugere - men den har også fingeren på pulsen og kan lægge op til udfordring og nytænkning" (Eichberg, 2000, p. 2).

Forestillingen om 'det fælles bedste' svinder således i kommercialiseringens kultur hen og nyfortolkes til 'det bedste for mig'. Denne overgangstrend handler også om overgangen fra et klassisk socialt og bredt funderet disciplinerings- og dannelsesbegrebet til projektkulturens individorienterede selvrealiseringsbegreb (Eskelund, 2010). Dette leder frem til en lille opsummering af forholdet mellem de forskellige begreber, som har været i brug ovenfor.

Tabel 1. Idræts-, motions- og fitnesskulturens karakteristika

Idrætskulturer organiseringsformer	Sport og motion i en forening	Selvorganiseret motion	Kommercielt organiseret fitness
Organisering og drift	Organiseret idræt dyrket i frivilligt drevne idrætsforeninger - med udgangspunkt i lokal- og civilsamfundets behov og evner.	Motion, der er dyrket på egen hånd - med udgangspunkt i selvaktivering, hvor man selv finder tid, sted og facilitet.	Motion i form af træningsydelser og -produkter samt facilitetsadgang, der sælges på markedsvilkår af en profitorienteret udbyder til købedygtige og betalingsvillige kunder.
Tilknytningsform	Medlem med formaliseret demokratisk indflydelse som følge af kontingentbetaling, hvorved der opnås adgang til idrætsaktiviteten og oftest også organiseret træningsmulighed i en nærmere bestemt periode – typisk en 'sæson', som bygger på en række arrangerede træninger, sportslige kampe og stævner.	Ikke nogen formel organisering eller tilknytningsform, ud over forskellige internetbaserede hjemmesider, hvor man både kan søge træningsekspertise og tilmelde sig 'lette' eller virtuelle fællesskaber som f.eks. Endomondo.com.	'Pay and play'-logik, hvor der betales for et produkt – typisk for et konkret produkt eller for en entrébillet. I fitnesscentre kan der oprettes længerevarende køber-sælger-forhold bundet op på abonnementsaftaler med op til 6 måneders løbende månedlig betaling ifl. markedsføringsloven i DK.
Facilitetens karakteristika	Både uden- og indendørs facilitet i ofte standardiserede størrelser målrettet konkrete idrætsaktiviteter med dertilhørende formaliserede spilleregler.	Oftest udendørs enten på fortove, stier, veje eller i grønne områder – eller alternativt i kommunale svømmehaller, som ikke forudsætter nogen former for formel organisering som følge af 'pay-and-play' adgangen.	Oftest indendørs, typisk i åbne træningssale med træningsredskaber og -maskiner målrettet den individuelle udøver. Dertil ofte også sale til holdaktiviteter uden sportens standardiserede baneoptegnelser på gulvet.
Eksempler på typiske aktiviteter	Hovedbetegnelsen er 'idrætsgren'. Typisk forskellige boldspil og gymnastik på hold dyrket på alle niveauer, dvs. både med og uden ønske om formel sportslige konkurrencer og både med og uden formel resultatregistrering og rangering.	Hovedbetegnelsen er 'aktiviteter'. Typisk konditionstræning som motionsløb (jogging), cykling (ikke transport) eller motionssvømning i kommunale svømmehaller.	Hovedbetegnelsen er 'koncepter'. Typisk både som individuelle aktiviteter, hvor styrketræning og løbetræning på bånd er dominerende som de individuelle aktiviteter, mens spinning (indendørs cykling), aerobic, zumba og beslægtede bevægelses-former dominerer i holdaktiviteten.

Forskellen på motionskulturen og fitnesskulturen er således først og fremmest graden af selvorganisering og den idrætsaktives tilknytning til en idrætsudbyder samt den konkrete idrætsudbyders organisering af aktiviteten. Oftest foregår fitnessaktiviteten i idrættens privatejede, kommercielt drevne, professionelt ledede og profitsøgende faciliteter, mens motionskulturens aktiviteter ikke i samme grad er organiseret af andre end den aktive selv.

Grænser mellem disse stereotypiske opdelinger er selvsagt flydende og ikke altid til at holde fra hinanden. Eksempelvis synes hjemmetræningsmarkedet inden for fitnessrelaterede produkter at være et eksempel på en del af fitnesskulturen, der er selvorganiseret, da aktiviteterne dyrkes inden for hjemmets private rammer – og hvor de typiske aktiviteter enten finder sted på stuegulvet til en træningsvideo eller en DVD, på en kondicykel eller med indkøbte træningsredskaber. Opdelinger som ovenstående kategorisering er således ikke vandtætte og den idrætsaktive kan uden større problemer skifte mellem organiseringsformerne.

De seneste års udvikling inden for den kommercialiserede fitnesskulturs organiserede træningsudbud fremgår af nedenstående figur, som er baseret på grundig årlig tilbagevendende research i det danske erhvervs- og selskabsregister.

Figur 1. Udviklingen i antallet af kommercielle fitnesscentre 2006–2010

	2007	2008	2009	2010
Kommercielle centre	380	424	453	427
Nettertilvækst	22	44	29	-26
Nye centre	41	86	55	34
Lukkede centre	19	42	26	60

(Kirkegaard, 2011b)

Også disse tal er udtryk for 'det bedst mulige', og der findes således heller ikke nogen officielle fakta angående antallet af kunder i de kommercielle fitnesscentre. Men via tal fra fitnesskæders officielle årsberetninger samt beregninger på baggrund af en større undersøgelse af gennemsnitsantallet af kunder i de kommercielle fitnesscentres forskellige ejerformer (Kirkegaard, 2007b) formodes antallet af kunder i perioden fra 2007 til 2010 at være steget fra ca. 360.000 til ca. 550.000, svarende til en vækst fra ca. 6,6 pct. til ca. 10 pct. af den samlede danske befolkning. Samtidig synes der at være en tendens til færre, men større fitnesscentre.

3.4 Idrætsforskningens forkærlighed for foreningslivet

Den første danske idrætssociologiske interesse for idrættens organiseringsformer stammer fra en artikel fra 1957, hvor det dog hurtigt konstateres, at: *"There is no available calculation of the total number of active athletes. The official statistics deal with those athletes who are organized in the clubs, and thus we have no data on sports and physical training as exercised outside the clubs"* (Andersen, Bo-Jensen, Elkær-Hansen, & Sonne, 1957, p. 7). Det er i sig selv interessant at betragte tidligere undersøgelsers manglende interesse for andre organiseringsformer end foreningsidrættens medlemmer, hvilket sandsynligvis skyldes, at forskerinteressen, lige som sportsjournalistikken, selv var udsprunget af dette felt og således var befolket af ivrige sportsfolk, der så sig selv som agitatorer/propagandister for idrættens sag frem for at tildele sig selv rollen som samfundskritiske vagthunde.

Den første større nationale kulturvaneundersøgelse, hvori idrætsvaner indgik, så dagens lys i 1964 og heri blev samtidens forskningsperspektiv på idrættens kulturer meget sigende afsløret med spørgsmålet om *'dyrker De sport?'*, hvorfor det er *"... højst sandsynligt, at 1964-undersøgelsen i et vist omfang underrapporterer andelen af aktive i forhold til de senere undersøgelser, hvor spørgsmålet også indeholder udtrykket motion"* (Larsen, 2003, p. 28). Det er tydeligt, at jo længere tilbage i tiden, man bevæger sig, jo mere sandsynligt er det samtidig, at foreninger blev betragtet som idrætsdeltagelsens hellige og originale kildeudspring. Men spoler man hurtigt tiden op til nutiden, hvor organisationsspørgsmålet indgår som naturlig del af den seneste idrætsvaneundersøgelse fra 2007, står det dog klart, at *"... langt flere voksne dyrker aktiviteter 'på egen hånd' frem for i forening..."* (Pilgaard, 2008, p. 8).

Samtidig står det også klart, at den kommercielle organisering af motion også bør tillægges en vis betydning for de idrætsaktives idrætsudfoldelse. Er disse markante udviklingstræk udelukkende udtryk for stærkt ændrede idrætsvaner, eller er det mere udtryk for en forskningsmæssig dovenskab, der udelukkende

fokuserede på 'det foreningsorganiserede'? Historisk betragtet synes foreningsorganisering således i en længere periode fra den første artikel i 1957 til helt op til 1980'erne at være betragtet som den eneste naturlige organisationsform, der var værd at undersøge og understøtte nærmere. Dette skyldes sandsynligvis, at den humanistiske og samfundsvidenskabelige idrætsforskning først og fremmest har haft et kulturpolitisk udgangspunkt og har således ikke været baseret på et velfærdsperspektiv, hvor nyttehensynet og spørgsmål om 'noget for noget' følger den sum penge man politiske set vælger støtte med. Samtidig var idrætsforskning heller ikke været offentligt støttet før sidst i 1960'erne, men mulighederne for sammenligninger mellem sektorer skyldes også forskningens manglende interesse for andre organiseringsformer. Noget tyder derfor på, at den foreningsbaserede politiske og kulturelle dominans også har haft stor betydning og store konsekvenser for idrættens forskningstraditioner.

En sjov lille krølle på historien fra 1969 vidner om, at konditions-begrebet blev opfundet og udbredt ganske effektivt i dette år som følge af Jyllands-Postens stort opslåede 'Hold-dig-i-form'-kampagne. Dette skete under lanceringen af et nyt Sport-Fritidstillæg, som meget visionært ønskede blandede sportens og fritidens temastof sammen, således at "*... hele fritidslivet skulle samles på ét sted: sport, camping, week-end-ture, lystbåde, lystfiskeri. Sport var altså bare én aktivitet blandt andre, og sportsnyheder blev vurderet på linie med andre fritidsaktiviteter*" (Eriksen, 1990, p. 375). Som led i denne 'hold dig i form'-kampagne udskrev avisen en læserkonkurrence, hvor ordet 'kondi' vandt ud af 650 læserforslag. Herom lyder det: "*Højdepunktet i kampagnen var 30 jyske borgmestres og 9 viceborgmestres deltagelse. De blev tre gange testet og deres kondital offentliggjort i J-P. I mellemtiden havde de trænet og trænet, og eksemplet smittede blandt mange – ikke mindst, at J-P kunne fortælle, at borgmestre under kampagnen havde tabt i alt 90 kg. – En hel borgmester – sådan én er jo en stor mand!*" (Eriksen, 1990, p. 377). Samme år, 1969, blev det motionsløb, som i dag omtales som "*... Danmarks største – og verdens ældste*", Eremitageløbet, afviklet for første gang, hvilket også vidner om motionskulturens fremvækst (Fredberg, 2011).

Med 1975-undersøgelsen blev det dog tydeligt, at studiet af idræt omhandler mere end foreningsidrættens historie og organiseringsform; og selvom historien vidner om flere eksempler på stærke idrætspolitiske interesser i at undertrykke idrætsforskning med et ikke sportsligt fokus fra især DIF's side, var en håndfuld idrætsforskere forankret på Gerlev Idrætshøjskole kaldet 'Idrætsforsk' ikke sådan at stoppe. Således kom der i første omgang med den såkaldte 'Ringstedundersøgelse' fra 1982 et studie, der indeholdt to andre organisatoriske tilhørsforhold end idrætsforeninger (Jespersen & Riskjær, 1982). Med kortlægningen af sammenhængen mellem idrætsfaciliteter og idrætsvaner i et geografisk overskueligt lokalsamfund afgrænset ved Ringsted Kommune gav undersøgelsen et langt mere nuanceret billede af en lokalbefolknings forskellige idrætskulturer og behov. Man skelnede i spørgeskemaerne mellem tre forskellige former for idrætsdeltagelse – den 'organiserede konkurrenceidræt', som ifølge undersøgelsen blev dyrket af 18 pct. af den voksne befolkning, den 'organiserede motionsidræt', som blev dyrket af 22 pct. og den 'uorganiserede idræt', som blev dyrket af 51 pct. Disse kategorier var i øvrigt flydende og flere dyrkede således idræt under forskellig organisering.

Ringsted-undersøgelsens største bidrag til eftertidens undersøgelser var den organisatoriske variabel omtalt som 'det uorganiserede'. Mens den organiserede idræt er karakteriseret ved, at deltagelsen finder sted i idrætsforeningerne – herunder både i en sports- og motionsvariant – så adskiller den 'uorganiserede idræt' sig fra de øvrige aktiviteter ved, at aktiviteterne finder sted uden for idrætsforeningernes faciliteter og formelle organisatoriske regi. Også dette blev tilsyneladende taget ilde op af især DIF, og Søren Riskjær,

som er den ene af de to forfattere til Ringstedundersøgelsen, husker, at især DIF gik til angreb på både Ringstedundersøgelsens konklusioner og metoder, hvorefter den blev forsøgt negligeret, glemt og gemt af vejen: *"Jeg tror, at modstanden fra DIF helt banalt handlede om, at man var bange for, om de andre dele af idrætten nu også skulle støttes fra politisk side. For så ville pengene jo nok komme fra den organiserede idræt. Jeg husker også, at Peter Brixtofte nedladende og retorisk spurgte ind til, om man nu skulle stå langs motionsstier og uddele penge til dem, der kom joggende forbi"* (telefoninterview med Søren Riskjær).

Først i 1987 fik man fra statens side øjne op for idrættens mangfoldighed, da man i en 'Betænkning om breddeidrætten' indirekte også konstaterede forskningens manglende evne til at indfange og følge med virkelighedens mangfoldighed:

"Helt nye aktiviteter er skudt op - ofte uden for organisationerne. Motionsløb (kondi, jogging, trim), motionscykling, motionssvømning og friluftsliv som vandsport og aktiviteter til vands m.m., er blevet en folkebevægelse. Sejlsport og windsurfing har etableret sig som blivende fritidsforhold til vands. Men også moderne kropsspleje som bodybuilding og aerobics, lege som fx frisbee, hacky sack og skateboard og fjernøstlige kampformer (fx taekwondo, karate og judo) og kropskulturer (tai-chi) har markeret sig i befolkningens bevidsthed. Den nærmest eksplosionsagtige og overraskende udvikling i befolkningens idrætsaktivitet sættes i perspektiv af, at 74-betænkningen ikke omtaler de nævnte motionsidrætter og knap registrerer eksistensen af de mere særprægede idrætter" (Betænkning fra Kulturministeriets Breddeidrætsudvalg, 1987, p. 84).

Interessen for at sammenligne idrættens mange forskellige aktive udøvere på tværs af forskellige organisatoriske tilhørsforhold og rammer fik sin fødsel i 1989, hvor Kurt Klaudi Klausen i selve titlen retorisk spurgte ind til: *"Fungerer idrættens organisationer?"* (Klausen, 1989) og på mange måder synes dette spørgsmål mere relevant end nogensinde, idet det idrætspolitiske fokus er høj grad er flyttet fra at værne om foreningsidrættens støtteværdige kultur med fokus på civile fællesskaber kvalitet til i højere grad at være en sundhedsorienteret, hvor spørgsmålet om hvorvidt vi får nok for vores tipspenge i højere og højere grad trænger sig på.

Således skal idrættens organisationer i højere grad legetimere sig selv med henvisning til, at de tager hensyn til idrætssvage grupper, selvom disse grupper selvsagt repræsenterer en helt anden målgruppe end den som idrættens frivillige organisering samler sig om. Ligeledes er 'idræt for alle' blevet en rettesnor for det idrætspolitiske arbejde, hvilket ligeledes er titlen på den seneste idrætspolitiske betænkning (Kulturministeriet, 2009).

I Kurt Klaudi Klausens denne lille bogudgivelse blev en række forskellige af idrættens forskelle 'brugergrupper' sammenlignet på tværs af organisering. Studiet er, så vidt jeg kan dokumentere, det første danske empiriske studie af kunder i 'private studier' – dvs. kommercielle idrætstilbud repræsenteret to kommercielle fitnesscentre, begge repræsenteret ved datidens største fitnesskæde 'Form og Figur'⁷. Disse er sat over for andre foreningsorganiserede idrætskulturer. Heri beskrives en række af de mest grundlæggende træk ved de kommercielle 'helsecentre', som var en mere udbredt betegnelse i datiden.

⁷ Kurt Klaudi Klausen forsøgte også at inddrage den anden store fitnesskæde 'Fitness Club', men konstaterer tørt, at *"det lod sig desværre ikke gøre at få formel adgang til at inddrage Fitness Club"* (Klausen, 1989, pp. 11-13), hvilket med stor sikkerhed betyder, at den daværende fitnessdirektør, Jørgen Albrechtsen, ikke tillod studiet i sine fitnesscentre.

Således listes disse karakteristika op over en række sider – fitnesscentre "... henvender sig til specielle brugergrupper, og for så vidt udfylder de udækkede eller potentielle behov i specielle dele af markedet. Der er tale om nye tilbud og måske om nye brugergrupper i udvalgte markedssegmenter. Disse nye former for kropsudfoldelse lader sig bl.a. beskrive gennem begreber om livsstil og subkultur." Desuden fastslås det, at idrætskulturen i helsecentrene ikke er konkurrenceorienteret, men dog "... piner man sig selv på samme måde som i f.eks. karate med gentagelser af de samme stereotype øvelser", ligesom at "... man kan komme og gå alene og uden nødvendigvis at tale med nogen. Øvelserne er mulige at udføre alene. Der er relativt fleksible mødetider, (...) der findes ikke niveaudelinger på helsecentrene umiddelbart, men der findes forskellige programmer for øvede, letøvede osv. ligesom der findes klikker og subgrupper" (Klausen, 1989, pp. 11-12).

I modsætning til de idrætsforeninger, der også indgår i Klausens undersøgelsen konstateres det hurtigt at det kommercielle ejerskab sætter sig tydelige sport i facilitetens indretning og udseende, for der er ofte "... gjort meget ud af omgivelserne og de tilhørende faciliteter", hvilket vel sagtens kan oversættes til en klar opprioritering af bade- og omklædningsforhold set i sammenligning med foreningsidrættens vilkår (Klausen, 1989, p. 12). Af andre forskelle til de idrætsforeninger ses også, at fitnesscentrenes kommercielle organisering ikke har samme grad af lokalsamfundsindrettet opmærksomhed, og således er der ikke nogen "... særlig kontakt til det lokale miljø – man indgår ikke i en dialog med offentligheden om (...) kulturliv osv. For helsecentre hænger dette nok meget samme med, at der ikke er tale om foreninger, der er tale om privatøkonomiske initiativer. Man har intet demokrati, og ledelsen repræsenterer ikke andre interesser end sine egne (...). De skal give overskud i konkurrence med hinanden, og i konkurrence med offentlige og foreningsmæssige udbud (som begge er understøttet af det offentlige)" (Klausen, 1989, p. 12). Klausen opstiller også en fin lille tabel, der tegner en række organisatoriske forskelle og ligheder op mellem de forskellige idrætsaktiviteter, som ser således ud:

Tabel 2. Aktiviteter i forhold til organisering og idrætslig orientering⁸

Regi \ Orientering	Frivilligt foreningsmæssigt	Privat økonomisk	Offentligt/halvoffentligt
Motion	Gymnastik, fodbold, karate, tennis	Karate, helsecentre	Gymnastik (oplysningsforbund, aftenskoler)
Konkurrence	Fodbold, tennis, karate	Karate	
Individuelt	Tennis, (gymnastik/karate)	Helsecentre (kondi/styrke), karate	Gymnastik (oplysningsforbund, aftenskoler)
Holdmæssigt	Gymnastik, fodbold, karate, (tennis)	Helsecentre (workout mv.), karate	Gymnastik (oplysningsforbund, aftenskoler)
Det sociale	Fodbold, tennis, (gymnastik/karate)	(Helsecentre)	
Det sunde	Gymnastik, karate, (fodbold/tennis)	Helsecentre, karate	Gymnastik (oplysningsforbund, aftenskoler)
Det sjove	Fodbold, tennis, (gymnastik)		

(Klausen, 1989, p. 14)

⁸ Denne tabel hedder i originalkilden "Disciplinerne i forhold til regi og orientering" (Klausen, 1989, p. 14).

Der er imidlertid intet i litteraturen eller debatten, der tyder på, at udgivelsens spørgende titel efterfølgende blev taget op af idrættens hovedorganisationer.

Noget mere opmærksomhed tiltrak to af de kontroversielle – andre vil sige nytænkende - forskere fra 'Idrætsforsk' sig, da de udgav bogen 'Idrættens tredje vej' i 1994. Her er de organisatoriske kategorier formuleret som følgende: "*Deltager i konkurrence*", "*forening i øvrigt*" og "*dyrker i øvrigt*" (Bøje & Eichberg, 1994, pp. 91-120), hvilket i nutidig terminologi må oversættes til 'konkurrencesport i foreningsregi', 'foreningsorganisering' og 'selvorganiseret'. Af denne undersøgelse fremgår det endvidere, at to af fitnesskulturens "... nyere aktiviteter som f.eks. aerobic og vægttræning nu overgår en gammel kerneaktivitet som håndbold" (Bøje & Eichberg, 1994, pp. 91-120) og at der i "... perioden 1987 - 1993 viser sig en vis afmatning i tilvæksten især for idrætsforeninger" (Ibid.), hvilket er en interessant betragtning, da den kommercielt organiserede fitnesskultur netop i disse år oplevede hidtil usete vækstrater med etableringen af de første landsdækkende kommercielt ejede fitnesskæder.

Interesse for dem, der dyrkede idræt uden for foreningerne, blev senere taget op af idrætsforskerne Laila Ottesen og Bjarne Ibsen. I en rapport fra 1999 skriver de, at "*Idræt finder vi især i den frivillige sektor i form af frivillige idrætsforeninger, men en stor del af de idrætsaktive dyrker i dag også idræt i kommercielle fitnesscentre, under mere uformelle – uorganiserede – former i familien, sammen med venner eller helt alene eller i mere offentlige tilbud som fx ældreidræt.*" (Ottesen & Ibsen, 1999, p. 8). Senere i rapporten indrømmes det dog indirekte, at idræt er mere udbredt i andre sektorer, for data fra to bydele i København (Østerbro og Sundby Nord), Ballerup Kommune, samt fem kommuner⁹ i Salling-Fjends regionen viser tydeligt, at "*hovedparten af de idrætsaktive dyrker idræt under flere organisatoriske former. 4 ud af 5 dyrker idræt 'på egen hånd'; knap halvdelen gør det i en idrætsforening; hver femte dyrker idræt under private, kommercielle, former; en lidt mindre andel dyrker idræt i tilknytning til arbejde eller uddannelse; og hver tiende dyrker idræt i en aftenskole*" (Ottesen & Ibsen, 1999, p. 50). Således er denne rapport fra 1999 den første, der opererer med hele seks organisatoriske variable.

Endnu et opgør med foreningslivets dominans kom fra idrætsforskeren Knud Larsen. Han kan med nutidens øjne karakteriseres som en forsker, hvis vurderinger flugtede godt med en ligeledes relativt nydannede Lokale- og Anlægsfondens¹⁰ idrætspolitiske interesser i at fremme og støtte den idrætskultur, der ikke er specialiseret, orienteret mod og praktiseret som en sportskultur. Det resulterede blandt andet i en ny større undersøgelse af danskernes idrætsvaner fra 2002 og med udgivelse af 'Den Tredje Bølge', blev det igen påvist, at langt flere voksne end tidligere antaget dyrkede idræt uden for foreningslivets trygge rammer. Knud Larsen forsøgte i analyserne at benytte de forskellige data i de respektive idrætsvaneundersøgelser fra hhv. 1964, 1975, 1987, 1993 og 1998 samt Lokale- og Anlægsfondens egen opfølgingsundersøgelse fra 2002 til at se nærmere på andelen af foreningsaktive kontra andelen, som angiver at svare 'ja' til at dyrke idræt uden at angive, at det var i foreningsregi. Med andre ord valgte han at definere de idrætsaktive uden for foreninger enten som de 'uorganiserede' eller som 'hverdagsmotion', som blev det nye værktøj i idrættens begrebsmæssige rodekasse (Larsen, 2003).

⁹ Følgende daværende kommuner: Skive, Fjends, Sallingsund, Spøttrup og Sundsøre.

¹⁰ Lokale- og Anlægsfonden blev etableret i 1994 som en direkte konsekvens af overskuddet på tipsmidler efter spillet Lottos indførelse og succes. Fonden råder i dag over en egenkapital på ca. 140 mio. kr., der er indskudt af Danmarks Idræts-Forbund, Danske Gymnastik- og Idrætsforeninger, Dansk Firmaidrætsforbund og Dansk Ungdoms Fællesråd. Fonden modtager hvert år omkring 80 mio. kr. af tipsmidlerne.

I dag er det i mindre grad foreningsinteresser, der dominerer forskningsperspektiverne på de store undersøgelser af danskernes idrætsvaner. I spørgeskemaerne fra de seneste landsdækkende undersøgelser af danskernes idrætsvaner fra hhv. 2004 og 2007 blev respondenterne således bedt om at besvare, i hvilket regi deres respektive idrætsaktiviteter finder sted. I 2007-versionen har man inddelt alle idrætsaktiviteter efter organiseringsformerne 'forening', 'privat'¹¹, 'firmaidræt', 'på egen hånd', 'aftenskole' eller 'i anden sammenhæng'. Det organisatoriske fokus i undersøgelsen fra 2007 blev udviklet i fællesskab af interessenterne bag undersøgelsen, blandt andet inspireret af Bjarne Ibsen, der otte år tidligere i 1999 havde været igennem det empiriske studie, hvor det blev tydeligt, at flere dyrkede idræt på egen hånd, hvorfor disse organisatoriske kategorier blev overført til idrætsvaneundersøgelsen. Dette har selvsagt haft afgørende betydning for mulighederne for at analysere på organiseringsformers særlige karakteristika sat over for hinanden.

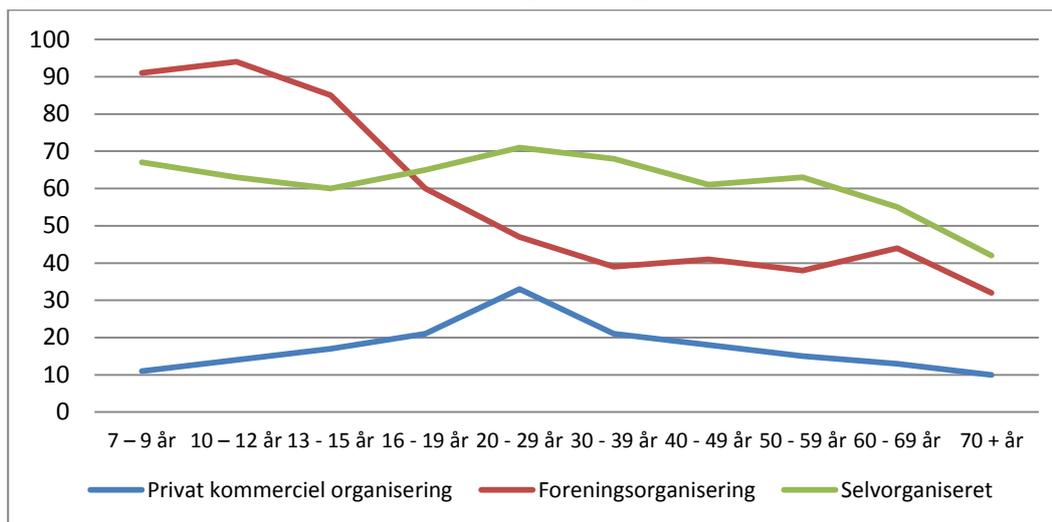
Med udgangspunkt i disse tal kan danskernes idrætsvaner således estimeres – dog med stor risiko for, at de tidlige undersøgelser alene indfangede sportens organiseringsform og mere traditionelle idrætsaktiviteter. Hvis tidslinjen ikke tager højde for denne skævhed i datamaterialet, har foreningsidrætten isoleret set fået stor andel i den generelle numeriske vækst både i antallet af idrætsudøvere i de seneste år. Således har foreningsidrætten "*... udviklet sig i konstant positiv retning siden 1964*" (Pilgaard, 2009, p. 100), men samtidig står det klart, at selve spørgsmålsformuleringerne gradvist er blevet udvidet med årenes gang og således også indfanger større og større dele af idrættens nuancerede kulturelle udtryk. Foreningskulturen organiserer i dag en mindre andel af den samlede idrætskultur end tidligere, for både den selvorganiserede idræt og den kommercielt organiserede idræt er repræsenteret i såvel spørgeskemaet som i reelle markedsandele i forhold til idrættens organisationsformer. Foreningerne mister således markedsandele, hvilket "*... ikke er så underligt igen, når vi nu engang har haft en monopollignende situation...*" som DGI's formand, Søren Møller, udtrykte det fra talerstolen til en større idrætskonference arrangeret af Idan i 2011 i Vejen (Møller, 2011). Fra at have organiseret mere end halvdelen af idrættens samlede marked før 1993 (Pilgaard, 2009, p. 101), kan også den anden store idrætsorganisation, DIF, i dag "*... konstatere, at voksne danskere bliver mere og mere idrætsaktive, men de er bare ikke så aktive i DIF*" (Hestbeck, 2011, p. 23), som udviklingschefen, Morten Mølholm Hansen, udtrykker det.

Nedenstående figur viser tydeligt, at idrættens tre hovedorganiseringsformer i dag appellerer til forskellige perioder af livet. På denne baggrund er der opstillet en forklaringsmodel, der trækker på såkaldte 'livsfaseanalyser' for at forklare de strukturelle sammenhænge mellem hverdagslivets vilkår og fritidens muligheder for at dyrke idræt i forskellige perioder af livet. I livsfaseanalysens perspektiver skal behovet for at dyrke sport og motion tilpasses et travlt karriere- og familieliv, hvilket resulterer i en højere andel af privat, kommerciel organisering i netop de år, hvor familie- og karriere står for døren og kræver tiden. En af fitnesskulturens styrker består netop i at give individet mulighed for at træne, hvorfor dette kan medvirke til at forklare den højere andel, der søger mod den private kommercielle organiseringsform i netop de år, hvor tiden er knap pga. karriere og familieliv. Et typisk kommercielt fitnesscenter har således ofte åbent fra kl. 06 – 22 i hverdage og fra kl. 08 - 17 i weekenden. Det kommercielle idrætsmarked har på denne måde gennem de seneste 50 år vendt op og ned på idrætsforeningernes foretrukne organisering af træningstider, som ofte er fastlagt for en hel sæson ad gangen, og som primært er organiseret ud fra foreningens og lovgivningens prioritering af hvilke grupper, der skal tilgodeses med de mest attraktive træningstider. I

¹¹ Med denne kategori har man fra forskernes side ment 'kommerciel organisering', men der er bestemt risiko for, at den er blevet forvekslet med kategorien 'på egen hånd'.

sportsligt dominerede foreninger resulterer dette ofte i en opprioritering af børnenes, talenternes og seniorelitens træningsmuligheder, mens de voksne motionister og de mindre dygtige overlades til knapt så attraktive træningstidspunkter i døgnets ydertimer. Det er således en klar fordel at være god til sin sport i foreningslivet, da disse kvaliteter prioriteres og tilgodeses i foreningslivet beslutningsprocesser; mens det i et fitnesscenter i princippet er underordnet, hvor dygtig man er. Med andre ord er man gået fra en situation, hvor den enkelte skal tilpasse sig fastlagte træningstider, til en situation, hvor den 'døgnåbne træningsfacilitet' tilpasser sig den enkeltes liv.

Figur 2. Andel af idrætsaktive fordelt på organiseringsform



(Pilgaard, 2009, p. 102)

Når man ser på ovenstående figur, er det tydeligt, at tre primære organiseringsformer i dag står over for hinanden som delvist konkurrerende – den selvorganiserede, den foreningsorganiserede og den kommercielt organiserede organisering udveksler således i et eller andet omfang aktive idrætsudøvere med hinanden. I børneårene dominerer foreningsorganiseringen med holdorganiseringens mange boldspil og gymnastik, mens den selvorganiserede organisering dominerer i voksenårene fra det fyldte 20. år med motionsløb (jogging) som den dominerende aktivitet, mens den private kommercielle organisering af især fitnessaktiviteter supplerer de to andre organiseringsformer i svingende grad.

Essensen af disse kulturvane- og idrætsvaneundersøgelser er, at des mere man interesserer sig for idrættens forskellige organiseringsformer og deres indbyrdes relationer, des flere forskellige organiseringsmåder dukker op i empirien. Når man først introducerede samtlige organisationsformer i de landsdækkende undersøgelser af idrætsvaner så sent som i 2007, siger det også noget om, hvilke briller og erkendelsesinteresser man fra den samfundsvidenskabelige idrætsforsknings side har valgt at betragte idrætten med – nemlig oftest i ental – idrætten. Hér synes forkærligheden for foreningslivet at have hersket i mange år som den eneste organisering, der var værd at beskæftige sig med – både historisk, i kvalitative casestudier, i studerendes opgaver samt i kvantitative tilgange. I forhold til idrættens organisering har denne afhandling implicit fokus på fitnesskulturens organiseringsformer, der historisk viser sig at være tæt knyttet til kommercielle organiserings- og ejerformer.

Overordnet må man samtidig konstatere, at den mandsdominerede konkurrencesport primært organiseres i idrætsforeninger under de respektive specialforbund i hovedorganisationen DIF, hvor ca. 68 pct. af medlemmerne er drenge eller mænd ifølge de officielle statistikker (Danmarks Idræts-Forbund, 2010). Hvis man udelukkende ser på voksne over er denne kønsfordeling sandsynligvis endnu skævere. Den sportslige specialisering står således over for en kvindedomineret gymnastik- og motionstræning med større fokus på sundhedsfremme, kropsligt udseende og velvære samt æstetisk opvisning, som i større omfang tilgodeses af markedet og i den anden landsdækkende hovedorganisation DGI, hvor den samlede kønsfordeling blandt medlemmerne er næsten lige (Danske Gymnastik- og Idrætsforeninger, 2010). I de danske kommercielle fitnesscentre ses en *"... kønsfordeling mellem kvinder og mænd i kommercielle centre på landsplan på hhv. 55 % kvinder og 45 % mænd"* (Kirkegaard, 2007b, p. 41).

Spørgsmålet er, om denne uformelle 'arbejdsdeling' mellem sportsgale mænd og motionshungrende kvinder er udtryk for en naturlig organisering af idrætten? Er der en indre struktur af nødvendighed i idrætten, som resulterer i, at forskellige idrætskulturer i forskelligt omfang lader sig organisere i enten foreninger eller i kommercielt regi? Og er der samtidig en årsag til, at det er de traditionelle boldspil som fodbold, badminton samt golf¹², som dyrkes og organiseres i foreninger (Pilgaard, 2008, p. 58), der tilmed også er den idrætskultur vi støtter med både tipsmidler, kommunale midler til både idrætsfaciliteter og tilskud - mens de mere motionsprægede idrætsaktiviteter som aerobic, zumba, styrketræning og spinning i højere grad organiseres af kommercielle udbydere og skal købes på markedsvilkår?

Udviklingen mellem kvindernes hang til motion og mændenes forkærlighed for sport kan med fordel betragtes i historisk perspektiv, hvor det kommercielle idrætsmarkeds mange aktører arbejder på stadige konceptlanceringer, der tilgodeser og lever af en ikke tilstrækkeligt imødekommet efterspørgsel på fleksibelt tilrettelagt motionstræning. Produktudviklingen udgør én af den kommercielle idrætsorganiserings grundlæggende integrerede eksistensbetingelser og rummer en række klare forskelle til den øvrige organiserede idræt. Når idrætsudbydere ikke længere kan nøjes med at være frivillige i den lokale idrætsforening, men ønsker at leve professionelt af et salg af organiseret motion og idræt, sker der noget i idrættens historie, som relaterer sig til professionaliserings- og kommercialiseringstendenser i dele af breddeidrættens kulturer: Ofte har kommercielle idrætspionerer – blandt andet i fitnesskulturen – været drevet af et voldsomt engagement og en iværksætterlyst, der ikke lod sig tilpasse fritidens begrænsende rum og tid, men derimod forsøgte at realisere ønsker om at kunne leve i og af idrætten. Der er i praksis mange eksempler på, at *"... det egentlige kommercielle motiv spillede i flere tilfælde en sekundær rolle hos initiativtagerne, men var naturligvis et nødvendigt element i driften af de ofte omkostningskrævende faciliteter"* (Kulturministeriet, 2009, p. 97).

Selvom spørgsmålene stadig er flere end svarene, må det indledningsvis konstateres, at fitnesskulturens primært kommercielt organiserede marked gennem især de seneste 50 år både har skabt en lang række nye idrætsprodukter, -aktiviteter og -koncepter, som har stor betydning for den måde, især kvinder dyrker idræt og motion på i dag. Via disse opfindelser af nye produkter og -koncepter har fitnesskulturens kommercielle udbydere gradvist erobret 'markedsandele' i idrættens ellers generelt voksende 'basar'.

¹² Golfens foreninger spiller oftest på kommercielt ejede baner, men foreningernes medlemmer er de mest trofaste gæster på banen.

3.5 Den kommercialiserede idræts- og fitnesskultur – et supplerende eller konkurrerende tilbud?

Ud over afhandlingens grundlæggende interesse i fitnesskulturens historie og organiseringsmåder er en anden af afhandlingens centrale erkendelsesinteresser centreret om den kommercielle idræts rationalers afsmittende effekt på andre dele af idrættens kulturer - herunder at se nærmere på en række eksempler på, hvordan foreningslivet med DIF, DGI og Firmaidrættens har ageret.

Erkendelsesinteressen kan muligvis formuleres mere præcist som en række spørgsmål, der afdækker en undren over temaet 'idrættens konkurrenceprægede marked': I hvor høj grad og på hvilken måde har væksten i idrætsdeltagelse *uden for* foreningskulturen medvirket til *interne* forandringer i idrættens hovedorganisationer? Hvorledes arbejder hovedorganisationerne med projekter og satsninger målrettet voksne idrætsdeltagere, der ikke træner med sportslige motiver og begrundelser? Er disse udviklingsprojekter og tiltag forsøg på at følge med konkurrencen og udviklingen inden for den voksende motions- og fitnesskultur? Er det udtryk for et forsøg på at legitimere den foreningsorganiserede idræts rolle som modtager af tipsmidler under parolen 'Idræt for alle' (Kulturministeriet, 2009), eller er det udtryk for et nyt og lidenskabeligt forhold mellem idrættens hovedorganisationer og motions- og fitnesskulturer, der ikke tidligere har været tilgodeset i tilstrækkeligt omfang, og som tilsyneladende ikke har ladet sig organisere i foreningsregi i lige så høj grad som andre af idrættens aktiviteter? For at kunne vurdere rimeligheden og relevansen af disse spørgsmål må motions- og fitnesskulturens traditioner studeres lidt nærmere, således at kulturernes logikker og organiseringsformers særlige rationaler træder tydeligere frem, da det er disse rationaler, som synes at smitte af eller inspirere idrættens hovedorganisationer.

Som udgangspunkt kan det konstateres, at motions- og fitnesskulturens deltagerbaserede aktiviteter overordnet set er "*... udtryk for en række idrætslige aktiviteter, der udbydes på markedsvilkår og således er præget af markedets rationaler om søgen mod økonomisk rentable investeringer og overskud*" (Kirkegaard, 2008, p. 184) for at få forretningen til at hænge sammen og skabe tilstrækkeligt med økonomisk overskud til at opretholde et tilstrækkeligt aktivitetsniveau på sigt.

I historisk perspektiv er den kommercielle breddeidræts traditioner og eksistensen af kommercielle breddeidrætskulturer dog ikke et nyt og radikalt anderledes fænomen. Som også beskrevet ovenfor i relation til forskellige undersøgelser af bl.a. idrætsvanerne, er den kommercielle idrætsorganisering blot ikke så hyppigt beskrevet, som især den foreningsorganiserede er. Det nye består snarere i magtforskydningen i forholdet mellem organiseringsformerne som følge af væksten i den selvorganiserede motionskultur og en voksende og kommercielt domineret fitnesskultur uden for idrætsforeningers regi. Det interessante opstår således, når en kommerciel idrætskultur og -tradition gør sit entré på et marked, der hidtil har været karakteriseret ved en non-profit-kulturs organiseringsformer. Den kommercielle organiseringsform med salg af varer og tjenesteydelser er selvsagt velkendt fra talrige af hverdagslivets situationer, hvor den må betragtes som hovedprincippet i mødet mellem mennesker, der søger en effektiv løsning på praktiske problemer og derfra benytter penge som primær kommunikationsform i mødet med en producent.

I dansk kontekst er især danseskolernes private tradition en central undtagelse fra idrættens foreningsdominerede konvention (Ibsen & Kristensen, 1994; Ibsen, 1996). I nedenstående citat, som oprindeligt er beskrivelse af 'dans', byttes 'dans' ud med 'fitnesskultur', hvilket er markeret med *kursiv*.

Samtidig flyttes tidsfæstningen til anden halvdel af 1900-tallet, ville denne afhandlings pointe være tilnærmelsesvis den samme, som man finder i omtalen af dansen nedenfor:

Den moderne *fitnesskultur* har været en vigtig del af 1900-tallets kropskultur, som såvel idræthistorikerne som *fitnessskribenterne* har overset. Derfor fortjener *fitnesskulturen* at blive sat under lup, så den bliver synlig for en større kreds. Ikke kun fordi *fitnesskulturen* indeholder mange spændende historier. Vi kan nemlig lære at meget af den moderne *fitnesskultur*, fordi selve kulturens indhold og mening, og den måde den er blevet organiseret på, afviger så stærkt fra den øvrige idræt. Men *fitnesskultur* har også godt af, at blive belyst og sat til debat af folk, som ikke hører til den lille inderkreds af *fitnessentusiaster* (*redigeret version* af Ibsen & Kristensen, 1994, p. 5).

Ud over danseskolerne og fitnesskulturens privatejede, kommercielt drevne idrætsfaciliteter deltager talrige idrætsaktive i dag helt uproblematisk i kommercielle breddeidrætsaktiviteter. Når danskerne eksempelvis drager på skiferier, tager på ferieophold i vand- og badelande, går en runde på golfbanen¹³, kæmper sig igennem et af sommerhalvårets mange motionsløb, modtager svømmeundervisning, dyrker motion eller idræt på arbejdspladsen, har en festlig idrætsdag i gode venners lag, hvor der spilles bowling, paintball, billard eller pool, er det ofte en privat idrætsudbyder og kommerciel facilitetsejer, der står bag. "*Dansk idræt har historisk set altid været præget af kommercielle aktører*" (Kulturministeriet, 2009, p. 97), og de kommercielle ejerformer og det kommercielle salg af idrætsaktiviteter er således til stede i talrige idrætslige sammenhænge, og deltagelse sker tilsyneladende, uden at de motions- og idrætsaktive selv tager synderlig notits af den kommercielle idræts organiseringsform.

Samtidig synes selve flertallet af disse idrætsaktiviteter at være præget enten af søgningen mod individuelle kompetencesøgende kvalifikationer eller almindelig adspredelse, hvor begge tilgange medfører en tidsmæssig afgrænsning af begivenheden. Der er således snarere tale om engangsbegivenheder frem for et længerevarende idrætsligt engagement over for samme sted og samme idrætsudbyder. Svømmeundervisningen har således det klare formål at lære eleven at svømme, hvorefter tilknytningen til en underviser sandsynligvis vil ophøre. Skiturens og sommerferieturens besøg hhv. på snedækkede bakketoppe og i opvarmede vandlande er mindre hyppigt forekomne begivenheder, hvor forventning om fremmødets kontinuitet afhænger af betalingsvilje og -evne som følge af rejseudgifterne. Bowling, paintball, billard og pool synes for flertallets vedkommende karakteriseret ved en særlig form for socialitet, der ofte bærer præg af et kammeratligt møde, hvilket gør idrætten til en social anledning, men ikke et mål i sig selv. Begreber som event, rejser og træningsophold karakteriserer således disse ofte kommercielt organiserede idrætslige aktiviteter, hvilket adskiller sig fra en foreningstilknytning, der typisk vil tænkes som mere tidsmæssigt sammenhængende aktivitetsformer. Danseskolens og fitnesscentrets træningsaktiviteter adskiller sig herfra ved ikke udelukkende at kunne afgrænses til en søgning mod en realkompetence, som mestring af svømning eksempelvis er det. Der må således være en række andre forklaringer på, at netop disse træningskulturer i højere grad end andre er organiseret kommercielt, hvilket kalder på historiske og idrætspolitiske forklaringsmodeller.

En forklaring på, at den kommercielt organiserede idræt i andre lande indtager en anderledes og mere central placering, kan være, at den kommercielle idrætsbranche i andre lande fungerer under andre

¹³ Selvfølgelig er driften af golfbanen oftest kommerciel, men der oven på dette private ejerskab er en forening, som er de mest trofaste kunder på banen.

politiske rammevilkår og eksistensbetingelser end dem vi finder i Danmark og Skandinavien (Nicholson et al., 2010). Den kommercielle idræts relative andel af det samlede marked er således underlagt en række foreningsrettede støtteordninger, som samlet set rummer en idrætspolitisk prioritering af civilsamfundet og det frivillige foreningsliv. Blandt andet i den lokale kommunale idrætspolitik, hvor *"... dannelsen af de kommunale idrætssamvirker i begyndelsen af 1970'erne gav (...) den organiserede [forenings-, red.] idræt en monopolstilling i forhold til den kommunale forvaltning"* og *"... adgangen til idrætsfaciliteterne i vid udstrækning gjordes afhængig af medlemskab i en idrætsforening"* (Bøje & Eichberg, 1994, p. 129). Idrættens implicitte status som en velfærdsopgave for samfundet og som et offentligt gode med et indbygget lighedsideal har således overlejret andre rationaler og derved også med stor sandsynlighed begrænset den kommercielle idræts muligheder for at sælge idrætten på markedsvilkår som en privat vare: *"Sport associations (...) almost have monopoly on public funding for sport in leisure time, and public support is relatively large, especially when including the value of the sport facilities that the public authorities fund an place at the disposal of the associations at low cost or free of charge"* (Ibsen & Ørnulf, 2010, pp. 600-601). Den oplevede forpligtelse til at støtte og tilgodese den foreningsbaserede idræt har i et velfærdspolitisk perspektiv således haft en række konsekvenser for den kommercielt organiserede idræt, hvis marked er blevet relativt mindre som følge af den offentlige sektors støtte til foreningslivet.

Om de tre forskellige hovedorganiseringsformer, den foreningsorganiserede, den selvorganiserede og den kommercielt organiserede, er indbyrdes supplerende eller konkurrerende, synes dog ikke givet på forhånd (Ulseth, 2003), da det afhænger af et idrætspolitisk perspektiv. Fra denne afhandlings perspektiv er det dog ikke *"... uvæsentligt om aktiviteterne foregår i traditionelle idrætsforeninger, i private fitnesscentre, (...) eller på egen hånd"* (Pilgaard, 2009, p. 97), for organiseringsmåders indbyrdes magt- og størrelsesforhold synes at afspejle forskellige vægtninger af idrættens samfundsrolle. Især skellet mellem foreningsidrættens egen eksistensberettigelse og legitimitet, der artikuleres med reference til dens kulturelle 'egenværdi', står over for en henvisning til idrættens samfundsnyttige rolle, hvor dens *"... sygdomsforebyggende og sundhedsfremmende potentialer"* i dag synes at indtage en helt central placering (Hansen, 2010, p. 16). Spørgsmålet om idræt bør og skal være sundhedsfremmende som sit primære sigte kan således være en konsekvens af væksten i den sundhedsrationelle motions- og fitnesskultur. Tendensen til, at idrætten udsættes for en instrumentalisering, hvor *"... den fik betydning for løsningen af økonomiske eller sociale mål"* (Bøje & Eichberg, 1994, p. 58), herunder sundhedspolitiske nyttebetragtninger på idrættens betydning, står i denne sammenhæng som en generel tendens, hvorfor der kan argumenteres for en idrætslig *"... forskydning fra den mere idealistisk prægede kulturopfattelse (...) mod en mere pragmatisk opfattelse, som hentede sin argumentation i forventningerne til en bred statistisk dokumentation af dens (idrættens, red.) nytteværdi"* (Bøje & Eichberg, 1994, p. 58).

Med motions- og fitnesskulturens gradvise fremvækst i de seneste 50 år spores der således en idrætstradition og en række aktiviteter, der peger væk fra den dominerende non-profit organisering af idrætten som et velfærdsgode, og i stedet henviser til nye måder at iscenesætte, legitimere, udbyde, sælge og udøve idræt og motion på. Den kommercielt organiserede fitnesskultur er således ikke udelukkende vokset frem af et stort ønske om at kunne dyrke de af idrættens sundhedsaspekter, som sportslogikken ikke tilbyder; også behovet for en større fleksibilitet i selve tilrettelæggelsen af træningen har medvirket til den kommercielle idrætsorganisering gradvise fremvækst (Kirkegaard, 2007a). Når der i historien opstår flere forskellige måder at dyrke og organisere idrætten på, opstår der heraf også samtidig en gryende konkurrencelignende situation mellem forskellige idrætsudbydere, som tegner det første omrids af et

egentligt idrætsmarked. De forskellige organiseringsformers centrale aktører begynder som følge heraf i forskelligt omfang - og med vidt forskellig sans for timing - at interessere sig for hvilke tiltag, der kan højne antallet af idrætsaktive i netop deres organisation, da netop medlemstallet synes at være et centralt led i idrætsorganisationers bevisførelse for deres eksistensberettigelse. I denne udvikling synes det oplagt at efterligne de idrætskulturer, som har oplevet en tilvækst i antallet af udøvere, hvilke kan være forklaringen på, at idrættens hovedorganisationer i de senere år er begyndt at skæve til fitness- og motionskulturens aktiviteter efter en lang periode, hvor fitnesskulturens aktiviteter blev kritiseret og anset som en 'fattig variant af idræt'.

De parametre, som idrættens udbydere skal overleve på i fremtiden, synes således at tegne sig. Som følge af en oplevet tilspidset konkurrence mellem forskellige idrætsudbydere bliver faktorer som produktudvikling, prisstrukturer, bruger kvalitetsoplevelser, serviceniveau, markedsførings- og salgsmetoder samt indsamling og behandling af viden via løbende evaluering og dokumentation i højere grad end tidligere afgørende for en idrætsudbyders relative succes (Miller & Fielding, 1995).

Forestillinger om at fokus på managementkulturens strategitænkning kan medføre højere brugertilfredshed synes også at være et resultat af flere forskellige idrætsudbyderes indbyrdes konkurrence. Når brugertilfredshed helt grundlæggende er spørgsmålet om, hvilke oplevelser den enkelte idrætsaktive står tilbage med i forhold til de omkostninger - penge og tid - der er investeret i idrætten, bringes talrige kombinationer af disse faktorer i spil for at måle en udvikling i tilfredshedsgraden (Kirkegaard & Østerlund, 2010, p. 90 - 110). I disse målinger synes foreningslivets forskellige satsninger på fitnesskultur sagtens at kunne følge med.

I en situation mellem en lokalt funderet foreningskultur, der hovedsageligt er organiseret i hovedorganisationerne DIF, DGI og Firmaidrætten, og en fitnesskultur, der hovedsageligt er ejet af private investorer og udbudt på markedsvilkår, er konkurrencesituationen mellem de forskellige organiseringsmåder blevet tydeligere end tidligere. Dette skyldes også, at den kommercielt udbudte idræt i højere grad søges organiseret i brancheforeninger som DFHO¹⁴ BSF¹⁵ og FPG¹⁶ i disse år. De nye brancheforeninger søger således at organisere medlemsvirksomhedernes interesser og opnå mere politisk indflydelse, end de som private virksomheder kunne opnå alene. Dette sker via foreningsdannelse, hvilket i sig selv er et interessant fænomen. Opbygningen af goodwill og legitime politiske netværksrelationer går således via den kommercielle idrætsbranches interessesammenslutninger, hvilket understreger foreningsorganiseringens evner til at skabe mere legitime politiske kontakter og netværk. Konkret henviser de kommercielle idrætsudbyderes brancheforeninger til skabelse af private arbejdspladser og hermed skatteindtægter for staten samt til deres generelle sundhedspolitiske betydning for samfundet, hvilket trods alt er en noget tydeligere instrumentaliseringspraksis af idrættens samfundsnyttige betydning end den, foreningsidrættens hovedorganisationer benytter sig af.

Henvisninger til de frivilliges ulønnede indsats og engagement samt idrættens generelle betydning for civilsamfundets socialiseringsmåder og samfundets generelle sammenhængskraft finder, i sammenligning med den kommercielle idræts legitimeringspraksis, stadig en central plads i foreningsidrættens

¹⁴ Dansk Fitness- og Helseorganisation (DFHO)

¹⁵ Brancheforeningen for Sundhed og Forebyggelse (BSF)

¹⁶ Foreningen af Private Golfbaner (FPG)

forsamlinger. I disse forsamlinger diskuteres det dog også i hvor høj grad idrætsforeningernes frivillige arbejdsindsats bliver udsat for en række stærke tendenser til overgange fra idealisme til professionalismisme og fra forening til forretning, hvor civilsamfundets socialt forpligtende medlemskaber og tanker om 'det fælles bedste' erstattes af idrætskundernes idrætsforbrug med fokus på personlig nytte (Kirkegaard og Østerlund, 2010; Radmer, 2005; Sivesind, Lorentzen, Selle & Wollebæk, 2002). Dertil medfører den nye konkurrencesituation også en række nye idrætspolitiske interessekonflikter og juridiske slagsmål, blandt andet relateret til registrerede rettigheder og varemærker, hvilket stiller idrættens hovedorganisationer over for en række udfordringer, når de forsøger at efterligne den kommercielle fitnesskulturs produkter. Problemstillinger som idrættens hovedorganisationer ikke tidligere har haft det store kendskab til som følge af deres idrætspolitiske dominans (Kirkegaard, 2011a).

3.6 På vej mod en problemformulering

Ph.d.-afhandlingen er konkret opdelt i fire forskellige dele, hvoraf tre rent emnemæssigt på sin vis illustrerer listen af emner, problemstillinger og genstandsfelter, som jeg har beskæftiget mig med siden ansættelsen på Idan i 2006. Dele af afhandlingens tekst består af tidligere offentliggjorte Idan-relaterede udgivelser, som dog alle er blevet grundigt gennemskrevet, analyseret, udbygget og målrettet afhandlingens formål. Man kan således sige, at afhandlingen er et forsøg på at koge den eksisterende viden om fitnessfeltet sammen til en overskuelig fremstilling.

Afhandlingens dele er:

- 1) **Videnskabsteoretisk og filosofisk introduktion** til pragmatismens særlige syn og opfattelser af teori og sandhed, der retfærdiggør en bestemt skrivestil, som jeg søger at realisere og anvende i afhandlingen.
- 2) **Historien:** Et primært *kvalitativt* indblik i fitnesskulturens historie med titlen 'Fra muskelmasse til massebevægelse'.
- 3) **Portrættet:** En primært *kvantitativ* afrapportering af en spørgeskemaundersøgelse gennemført blandt aktive fitnessudøvere i både kommercielle og foreningsbaserede fitnesscentre. Dette kapitel har titlen 'Fitnesskulturens aktive idrætsudøvere'.
- 4) **Perspektivet:** En afsluttende *perspektiverende* idrætspolitisk diskussion og analyse af kommercialiseringstendenser inden for breddeidrætten, hvor fitnesskulturens kommercialiserede markedsrationaler i øget grad har haft afsmittende betydning for den foreningsorganiserede idræt. Herunder ses nærmere på den kommercielle idrætsorganiseringslogik. Dette kapitel har titlen 'Breddeidrættens kommercialisering – fra forening til forretning?'.

3.6.1 Om videnskabsteorien og den filosofiske introduktion

Ph.d.-afhandlingen er skrevet på grundlag af pragmatismens og nypragmatismens videnskabsteoretiske og filosofiske argumenter. Pragmatismen er bevidst om, at historiens rationalitet først og fremmest er et udtryk for afsenderens interesse i og ønske om at konstruere og fremstille historien på en bestemt måde. Det altoverskyggende behov er at kunne opretholde en konstrueret men meningsgivende og sammenhængende fortælling om 'mig og samfundet'. Derved kan historieskrivning ikke være en objektiv disciplin, da det snarere er en genbeskrivelse, hvor psykologiske tankeprocesser og en søgen mod stabilitet og sammenhæng finder sted. Det er således også på denne baggrund at fitnesskulturens historie skal og bør læses.

I nypragmatikerens perspektiv kommer genstandsfeltet altid før teorien, hvorfor begrebsdannelse altid vil halte bagefter empirien og ligeledes være tidsbegrænsede størrelser med visheden om, at begreber har ubestemte udløbsdatoer et sted ude i fremtiden. Den pragmatiske holdning til forskning og begrebsdannelse er derfor en grundlæggende skepsis med en klar fornemmelse af, at forskningens eneste sikre resultat er kravet om mere forskning - og at forskning producerer mindst lige så mange spørgsmål som svar. Derfor er troen på forskning som et ensidigt resultatorienterede og problemløsende projekter, på dette metaniveau, naiv.

Herved bliver spørgsmålet om sandhed, verifikation og falsifikation også banaliseret og negligeret til noget mindre relevant, fordi en historiefortælling ikke som udgangspunkt skal bedømmes som sand eller falsk, men om den er god, meningsfuld, sigende og relevant (Christensen, 2000, p. 94). Man bevæger sig således samtidig væk fra forsøget på at *bevise* til en situation, til en situation hvor man hellere vil *overbevise*.

I et pragmatisk perspektiv vil og bør en historieudlægning altid kunne diskuteres. Spørgsmålets subjektive bedømmelseskriterier og vurderingen af en fortællings kvalitet er i sidste ende spørgsmål, der afhænger af, om denne version *giver mening* for læserne, og om den *siger noget* relevant om det genstandsfelt og de personer, som fortællingen gengiver. Disse størrelser handler ikke mindst om genkendelse og relationer mellem teksten og læseren. Videnskaben bliver derfor også i dette lys en litterær genre, hvor genfortællingens 'storytelling' handler om 'sensemaking' – at skabe mening og sammenhænge – for at kunne blive godkendt og accepteret af læseren og bedømmeren.

3.6.2 Om historien

Afhandlingens andet og væsentligste hovedafsnit omhandler fitness-sektorens historie. Denne kan kort gengives som organiseringen af en række konkurrerende mandsdominerede idræts- og kropskulturer i begyndelsen af 1900-tallet, hvor især sportens logikker sejrede over datidens motionskulturer. Dette medvirkede til, at idrætsforeninger hurtigt blev fyldt op af sportsmænd, mens de, der trænede med henblik på en veltrænet og harmonisk krop, ikke blev levnet meget plads og opmærksomhed. Datidens bodybuildere havde dog heller ikke sammen behov for foreningslivets organiseringsform, hvorfor de tilsyneladende heller ikke kæmpede lige så hårdt for deres politiske interessevaretagelse, som foreningslivet gjorde det.

I takt med kommercialiserings-processernes gradvise indflydelse på idrættens foreningsdominerede kultur muliggøres en gryende produktudvikling, som primært finder sted uden for foreningsregi. Produkter, der har tætte relationer med nye kropsæstetiske orienteringer, kropskulturelle strømninger og generel sundhedsoplysning resulterer i en række nye motionsaktiviteter med sundhed, udseende og kropsligt velvære som idrætslig legitimering. Dette drejer sig først og fremmest om grundtræning, bodybuilding, konditionstræning på maskiner, styrketræning i maskiner, aerobic og spinning.

Organiseringen og salget af disse produkter blev fitnesskulturens kommercielle gennembrud i 1980'erne. Som konsekvens heraf erstattes mænds fokus på muskelmasse i stigende grad af ivrige motionister af hunkøn, der dyrker idræt i nyopførte privatejede idrætsfaciliteter, som udbyder idræt på markedsvilkår og ikke bygger på samme traditioner som sporten og foreningslivet er rundet af. Som følge af den

kommercielle idræts succes med at organisere fitnesskulturen er historien et eksempel på hvorledes den foreningsorganiserede idræt langsomt ændrer holdninger og perspektiver på en idrætskultur, som de bliver tvunget til at forholde sig aktivt til i takt med at også den idrætspolitiske fokus flytter sig til en sundhedsdagsorden.

Således er både aerobicshistorien et klart bevis på at foreningslivet i vidt udtrækning kan reagere og efterleve lokalbefolkningens efterspørgsel på lettilgængelig motion, såfremt de stolte idrætspolitiske idealer lægges til side. I dag udgør kvinder således den primære og mest tilfredse kundegruppe i fitnesskulturens kommercielle idrætsfaciliteter (Kirkegaard, 2009; Kirkegaard & Østerlund, 2010). Fitnesskulturen står som samlet betegnelse for denne udvikling – eller overgang om man vil – fra mændenes fascination af muskler til kvindernes ønsker til slankende motion. Fra muskelmasse til massebevægelse.

3.6.3 Om portrættet

Afhandlingens tredje afsnit, 'Fitnesskulturens aktive udøvere', fokuserer på en række hovedresultater i den hidtil mest omfattende kvantitative undersøgelse af aktive fitnessudøvere i Danmark. Formålet med den samlede undersøgelse er at få indsigt i fitnessudøveres oplevelse af deres fitnessstræning (Kirkegaard, 2009; Kirkegaard & Østerlund, 2010). I denne sammenhæng ses der dog udelukkende nærmere på en række temaer, som er relevante for afhandlingens samlede billede – fitnessudøvernes træningsmotive og oplevelsen af at træne i hhv. en foreningskontekst sat over for træning i et kommercielt fitnesscenter. Der ses nærmere på en række forskelle og ligheder mellem kunder i kommercielle centre og medlemmer i foreningsbaserede fitnessforeninger, og der er således tale om et komparativt studie med interesse i forskelle og ligheder mellem en kommercialiseret og foreningsbaseret fitnesskultur.

3.6.4 Om perspektivet

Afhandlingens fjerde og afsluttende kapitlet 'breddeidrættens kommercialisering' er et forsøg på at rejse diskussioner og adressere en række analyser og perspektiver på hvad breddeidrættens kommercialisering betyder, hvilken udvikling den peger mod og hvilken status, begrebet bør gives i den idrætspolitiske debat og forskning. Diskussionerne, analyserne og perspektiverne ser nærmere på kommercialiserings-tendensernes betydning for idrættens organisering i Danmark. Fokus er primært på hvorledes den kommercielle fitnesskulturs logik og rationaler stiller en række nye spørgsmål ved mange af foreningsidrættens værdier, traditioner og rationaler.

Som følge af motions- og fitnesskulturens succes suppleres den traditionsrige foreningskultur således med en ny og meget effektiv måde at organisere idrætten på, og dette efterlader, lyser analysen, foreningslivet med en række valg om enten at efterligne den succesrige fitnesskultur eller fastholde sit fokus på sin egen tradition og historie. Således tegner kapitlet profilen af en række konkrete og kommende idrætspolitiske og -juridiske dilemmaer, hvor de forskellige idrætstraditioner og organiseringsmåder støder på hinanden i kampe om markedsandele og politisk goodwill. Den hovedsageligt kommercielle fitnesskulturs fokus på erhvervs politik bliver således sat ind i en velfærds- og kulturpolitisk diskussion, hvor konkurrenceforvridning står over for en folkeoplysningstradition. Afslutningsvis leveres et bud på den kommercielle idræts ti bud, hvilket i høj grad skal opfattes som oplæg til diskussion.

3.7 Problemformulering og arbejdsspørgsmål

Den overordnede problemformulering er motiveret af afhandlingens interesse i en historisk tilgang, der ser nærmere på fitnesskulturens rødder, fitnesskulturens organiseringsformer samt en række centrale personer, begivenheder, tider, steder, produkter og koncepter. Dertil kommer den empirisk komparative undersøgelse af fitnesskulturens aktive kunder og medlemmer samt en afsluttende analyserende idrætspolitisk perspektivering.

Afhandlingens hovedproblemformulering lyder således:

Hvordan kan fitnesskulturs historie, organisering og udvikling forstås, hvad karakteriserer de aktive fitnessudøvere og deres træningskulturs organisering, og hvad betyder fitnesskulturen for breddeidrættens organisering i Danmark?

Denne overordnede problemformulering er et forsøg på at trække afhandlingens mest relevante historiske begivenheder, det meste interessante empiriske fund og de skarpeste analytiske pointer frem til en kort, relativt enkel og overskuelig formulering. Til hver af afhandlingens tre hovedafsnit knytter sig tre arbejdsspørgsmål:

1) **Historien** – Fra muskelmasse til massebevægelse: *Hvordan kan nutidens fitnesskultur forstås i et historisk perspektiv?*

I historien er der fokus på hvilke idrætstraditioner, personer, begivenheder, steder, tidspunkter, produkter og koncepter, som har medvirket til at forme den danske fitnesskulturs historie og organisering.

2) **Portrættet** – Fitnesskulturens aktive udøvere: *Hvad karakteriserer fitnesskulturens aktive fitnessudøvere, og hvilke sandsynlige forskelle eksisterer der mellem en foreningsbaseret og en kommercielt organiseret træningskultur?*

I portrættet lægges vægt på de aktive fitnessudøveres træningsmotive og deres oplevelse af at træne fitness i hhv. en forening og et kommercielt fitnesscenter. Hovedformålet med det empiriske afsnit er at se på kulturforskelle mellem en foreningsbaseret og kommercielt organiseret fitnesskultur.

3) **Perspektivet** – Breddeidrættens kommercialisering: *Hvad betyder breddeidrættens kommercialisering for idrættens organisering i Danmark?*

Dette afsnit ser nærmere på, hvorledes idrættens hovedorganisationer forholder sig til motions- og fitnesskulturens relative succes og hvilke idrætspolitiske konflikter, der kan spores i mødet mellem forskellige organiseringsformer med fokus på at organisere og tiltrække de samme idrætsudøvere.

4. Den pragmatiske videnskabsteori og -filosofi som analysestrategi

I dette afsnit vil jeg redegøre for afhandlingens videnskabsteoretiske og filosofiske fundament, som primært er baseret på den amerikanske pragmatisme, som den tager sig ud hos filosofen John Dewey suppleret med en række andre pragmatiske tanker og tænkere.

Formålet med kapitlet er at give læseren indblik i pragmatismens opfattelser af relevante videnskabelige spørgsmål, hvilket baseres på et opgør med traditionelle filosofiske diskussioner om verdens sande natur og dernæst stiller andre spørgsmål om hvad filosofien og videnskaben så skal benyttes til. Et af de bud, der fremsættes er, i mine øjne, en inspirerende teorilæsning og -anvendelse, hvilket afslutningsvis resulterer i en analysestrategi, som afhandlingen søger at efterleve.

Dette har en række konsekvenser. For det første er afhandlingens metodeafsnit spredt ud over de kapitler, hvori de metodiske diskussioner er relevante. 'Valget'¹⁷ af neopragmatismes¹⁸ teoriforståelse har desuden en altafgørende konsekvens for afhandlingens opbygning. Til forskel fra mange andre samfundsfaglige ph.d.-afhandlinger, gengives ikke i denne et udpluk af valgte teorier, som afhandlingen bygger og 'tror' på, hvorefter disse teorier ofte søges afprøvet mod et indsamlet via empirisk materiale, hvorved man oftest enten giver teorien ret, retter teorien lidt til eller nuancerer dele af teoriens vægtning af forhold.

Fravalget af et sikkert teoretisk fundament, som afhandlingen bygger op og som empirien efterfølgende tester, er en konsekvens af John Deweys og Richard Rortys teoriopfattelser, hvor teori læses, benyttes og opfattes som 'sproglige spil' og konventioner, der først og fremmest bidrager med perspektiverende pointer. Frem for at gengive store brudstykker mere eller mindre ufortolket teori som bevisførelse for et abstrakt akademisk teoretisk niveau, benyttes teori i en neopragmatisk kontekst som *teoretiske pointer*, *i den konkrete sammenhæng*, som de optræder i. Derved fravælges større teoretiske udredninger og ligeså principielle teoretiske standpunkter, som afhandlingen skrives ud fra og tror på. Hvorledes det er kommet dertil kan sandsynliggøre via et blik på et af pragmatismens grundperspektiver, som her præsenteres primært ved John Dewey.

4.1 Videnskabsteori – pragmatismen som inspirationskilde

I dette afsnit vil jeg introducere, behandle og udvikle afhandlingens videnskabsteoretiske og filosofiske overvejelser. Dette gøres ved at tage udgangspunkt primært hos den klassiske pragmatiker John Dewey¹⁹

¹⁷ Tilfældet ville, at jeg i slutningen af min kandidatuddannelse på RUC's forvaltningsstudiet i 2005 valgte et fag med titlen 'Postmoderne offentlig administration' under ledelse af professor Peter Bogason. Både i litteraturen, i forelæsningerne og diskussionerne indgik en række inspirerende pointer og tekster med neopragmatisk benævnelse, hvilket gav mig lyst til at grave dybere i forsøget på at komme en forståelse af neopragmatismen nærmere. Det udviklede sig til et længere litteraturstudie af både den klassisk amerikanske pragmatiske filosofi, som den tager sig ud hos John Dewey, og af den neopragmatiske genfortolkning af den klassiske pragmatisme, som Richard Rorty siden 1980'erne har udfoldet og præsenteret. Litteraturstudiet var ikke mindst et forfængeligt forsøg på at skille sig ud blandt mange andre flittige specialestuderende, der valgte mere traditionelle veje og brugte tiden på at studere klassiske sociologiske skoler og begreber for derved også i høj grad komme til at genfortælle forfatterskaber. Min fornemmelse er, at den pragmatiske filosofi herhjemme i Danmark ikke endnu har fået markant gennemslagskraft, hvorfor både min specialeafhandling og denne ph.d.-afhandling bygger et for mit vedkommende eksotisk møde med pointer fra oprindelig klassisk pragmatisk filosofi og den neopragmatiske forståelse af teori.

¹⁸ Årsagen til, at der skelnes mellem pragmatisme og neopragmatisme skyldes, så vidt jeg kan se, primært det tidsmæssige spænd, der er mellem de pragmatismens grundlæggere – Peirce, James og Dewey – og de forskere, som senere tog tankerne op igen lod sig inspirere af dem i deres videre arbejde, herunder især Richard Rorty.

¹⁹ Dewey kaldte ikke sig selv for pragmatiker: "*Selvom Dewey sjældent omtalte sin egen filosofi som pragmatisme, men oftere som naturalisme, eksperimentalisme eller instrumentalisme, opfattes han i dag som en af de tre eller fire store pragmatiske skikkelser.*

(1859-1952) samt også hente inspiration hos neopragmatikeren Richard Rorty (1931 - 2007). Kapitlet lægger op til en særlig litterær analysestrategi og skrivestil, som er implikationerne af det videnskabsteoretiske udgangspunkt i pragmatismen og neopragmatismen.

Den amerikanske pragmatisk filosofi bliver ofte omtalt som "*America's one original contribution to the world of philosophy*" (Diggins, 1995, p. 86) hvilket hovedsageligt skyldes den europæiske filosofihistories dominans indenfor idéhistorie, filosofi og videnskabsteori, hvor indsigt og erkendelse er blevet høstet siden de store tænkere i oldtidens Grækenland – Sokrates, Platon og Aristoteles. Men den positive omtale skyldes også, at den amerikanske pragmatisk tilgang til filosofi og teori tilbyder et frugtbart opgør med en filosofisk tilbøjelighed til at beskæftige sig med metafysiske dualistiske problemstillinger og modsætninger, der ikke har tydelige forbindelse til menneskers konkrete livserfaringer og hverdage (Brinkmann, 2006). Her tilbyder blandt andet John Deweys pragmatisme en filosofi, der er mere praksisorienteret og fundamentalt anderledes interesseret i de konkrete praktiske og politiske udfordringer, som mennesker står over for i deres respektive liv. Nedenstående videnskabsteoretiske afsnit introducerer derved afhandlingens grundlæggende interesse i at beskæftige sig med fitnesskulturens konkrete problemstillinger med det formål at have relevans for de aktører, der bevæger sig i fitnesskulturens, motionskulturens og breddeidrættens verden.

Derfor er pragmatismen som samlet betegnelse en filosofisk strømning, der i princippet dyrker 'det ikke-filosofiske' via håndgribelige grundperspektiver, som foregriber mange af modernitetens samfundsmæssige konsekvenser, før selve modernitetens begreb var konstitueret i filosofien, sociologien og den samfundsfaglige litteratur²⁰ i første halvdel af 1900-tallet.

4.2 Indledende tanker om pragmatismens filosofi som inspirationskilde

Jeg har ofte i læse- og skriveprocessen overvejet, om betoningen af pragmatisk og neopragmatisk kilder automatisk resulterer i skrivningen af en pragmatisk afhandling, blot fordi læsningen af pragmatisk tekst har været tillagt en stor personlig værdi og fungeret som kilde til inspiration. Jeg vil i denne sammenhæng nøjes med at konstatere, at både den klassiske pragmatisme, som den optræder hos især John Dewey, samt neopragmatismens genfortolkning af pragmatismens budskaber, som de er fremført af Richard Rorty, har været inspirerende i selve skrive- og læseprocessen. Efter min mening kan den pragmatisk filosofiske tradition være et ofte relevant bidrag i samfundsvidenskabernes videre stræben efter ny indsigt, nye metoder og ny erkendelse.

Det at kunne kategorisere sig selv i forhold til videnskabelige og filosofiske traditioner kan være udtryk for et forfængeligt, dekadent akademisk tidsfordriv; men selvkategorisering er også en af de vanskeligste discipliner inden for humanistiske og samfundsvidenskabelige discipliner. For at kunne kategoriseres korrekt kræves en enorm videnskabsteoretisk indsigt og et kendskab til alskens filosofiske traditioner og deres indbyrdes relationer. En selvkategorisering kan dertil resultere i betydelige begrænsende faktorer,

Det øvrige er Charles Sanders Peirce (1839-1914), William James (1842-1910), og somme tider medtages sociologen og socialpsykologen George Herbert Mead (1863 - 1931)" (Brinkmann, 2006)s. 30).

²⁰ Læsningen af den klassiske pragmatisk filosofi fra John Dewey bygger dog på mange sammenfaldende analyser som kan genfindes i nyere europæisk sociologisk litteratur, hvorfor man kan argumentere for, at forskellen mellem den amerikanske og europæiske variant først og fremmest består vægten på amerikanske kilder, hvilket for mit vedkommende har givet læsningen et umiskendeligt eksotisk tilsnit, som ikke skal undervurderes, fordi uudforskede kilder og forfattere i sig selv fordrer en mere intens søgen mod konstruktionen af meningssammenhænge.

fordi udsagn, analyser og meninger forsøges holdt op mod en teoretisk tradition, som man ønsker at tilhøre. Der er derfor risiko for, at fokus flyttes fra genstandsfeltets praksis til opmærksomhed på at overholde en bestemt teoriskoles konventioner, hvorved en ellers frugtbar forskningsproces kan sættes over styr. Der eksisterer dog, i sin forlængelse af pragmatismens alfader, Charles Sanders Peirce (1839 - 1914), en risiko for fallibilisme, hvilket henviser til en permanent mulighed for fejlfortolkninger af historiske originalkilder, som vi ikke kan komme uden om. Selve fortolkningens og sprogets indflydelse på forståelsens horisonter er således forhold, man er underlagt og løbende bør forholde sig til.

Min teorifortolkning og -forståelse af pragmatismens tekster kan derfor være potentielt forkert på grund af samtidens historiske og kulturelle indflydelse på min læsning af både originale tekster og fortolkninger af disse originale kilder. Mine egne udlægnings af originaltekster kan for eksempel ikke tage højde for personlige oplevelser og erfaringer, som resulterer i at bestemte sætninger og forhold ved pragmatismen tillægges en større værdi frem for andre forhold. Eftersom erfaringen i pragmatismen først og fremmest er en strengt personlig størrelse, vil fortolkning og bearbejdning af indtryk aldrig kunne overskride denne barriere og fortolkningerne kan derfor både resultere i misforståelser og overfortolkninger. Disse almenkendte problematikker i læse- og skriveprocesser er dog på forunderlig vis udtryk for en af John Deweys mange hovedpointer: En persons erkendelse og erfaring er til stadighed et spørgsmål om at mediere og manipulere indtryk i forsøget på at skabe mening og en stabil omverden (Dewey, 1925, p. xi-xii). Manipulationen, fortolkning og indretning af indtryk finder sted i fortløbende erfarings- og tankeprocesser, hvis primære formål er at forsøge på at opnå kontrol med omgivelserne og bestemme sammenhænge, således at der kan opretholdes en kerneidentitet og skabes mening i mødet med en kaotisk, evigt foranderlig og farlig natur, hvor der hersker fundamental usikkerhed om fremtiden (Dewey, 1925, p. xi-xii). Fortolkning er således en nytolkning, hvis legitimitet består i forsøget på at ordne og skabe sammenhæng.

I forsøget på at håndtere denne risiko for fejlslutninger af pragmatismens og andre centrale grundkilder for denne afhandling, er det derfor også centralt at søge andre fortolkninger af de litterære originalkilder. I dansk kontekst er det i relation til pragmatismen blevet markant nemmere via forlaget Klims satsning på oversættelsesarbejde og udgivelse af en række Dewey-klassikere, hvilket er sket via opbygningen af 'Dewey Biblioteket', hvis hensigt er at "... udgive bøger af og om Dewey på dansk – til en bred målgruppe" (Dewey, 2005, p. II). Også i dansk kontekst kan der således spores stigende interesse for pragmatismens og neopragmatismens filosofiske kritik, metoder og perspektiver. Dertil er der en række forskere, der har genfundet pragmatismen som et frodigt forsknings- og formidlingsfelt inden for især pædagogisk litteratur og filosofi.

4.3 Pragmatismen som hverdagskategori

Selve ordet 'pragmatisme' går tilbage til oldtidens Grækenland, hvor ordet blev benyttet som 'handling', 'sag' eller 'hændelse'. Som tilfældet er med mange andre græske teoretiske begreber, har også pragmatismebegrebet fået sin bestemte hverdagsbetydning og -anvendelse, der på mange måder adskiller sig fra begrebets brug i filosofiske sammenhænge. Dette dilemma forsøgte pragmatismens fader²¹, Charles Sanders Peirce, tidligt at gøre opmærksom på: [Mit] ord 'pragmatisme' ... *begynder lejlighedsvis at dukke op i de litterære tidsskrifter, hvor det bliver misbrugt på den nådesløse måde, som ord må forvente at blive, når de falder i litterære kløer*" (Haack, 2000, p. 68). Peirce ønskede derfor at ændre den filosofiske brug af begrebet, så pragmatisme blev til 'pragmaticisme', der på grund af det ekstra led i endelsen ikke på samme

²¹ Den anden, som normalt omtales som forfader til pragmatismens filosofi, er William James (1842 - 1910).

måde tillod en hverdags(mis)brug, fordi det nye begreb var "... *grimt nok til at være i sikkerhed fra kidnappere*" (Ibid., p. 68).

I mere eller mindre velkendte anvendelser af begrebet 'pragmatisme', findes der dog en række pointer fra både klassiske og nye former for pragmatisme. Hverdagsudsagn som "*af pragmatiske grunde...*" og "*... når det kommer til stykket*", hentyder således ofte til en generel pragmatisk holdning til en problemstilling, der ikke beskæftiger sig med principielle ideologiske overbevisninger og bevæggrunde, men derimod afgøres ud fra praktiske motiver, der henviser til en optagethed af effekten af handlingen med fokus på indsatsens effekt og betydning. Ifølge pragmatikken skal artikulerede ideologiske overbevisninger, meninger og forslag derfor bedømmes ud fra deres konkrete praktiske konsekvenser i enhver given situation, hvor et problem søges løst. I en politologisk kontekst henleder betydningen af ordet derfor også til en stræben efter konkrete politiske resultater uden principiel skelen til ideologiske overbevisninger og værdier, hvilket ofte i medierne omtales kritisk, såfremt der tidligere har været ideologiske elementer at spore i den politiske argumentations- og legitimeringsproces.

En af forskellene mellem hverdagsbrugen og den mere akademiske henvisning til pragmatisme skal findes i, at den filosofiske pragmatisme i særdeleshed 'mener noget' principielt. Men holdningerne skal læses som udtryk for specifikke diskussioner om filosofiens tilvejebringelse af brugbar filosofisk viden inden for den samtid, som diskussionen tog sit udspring i. Pragmatismens fællesnævner er derfor postulatet om, at der findes en form for viden, der gør mange principielle filosofiske diskussioner overflødige og irrelevante. Den skeptiske holdning over for filosofiens klassiske og endeløse diskussioner kan på denne måde kobles til den pragmatiske hverdagsbetydnings implicite betoning af værdifrihed, manglende principielle standpunkter og behovet for at komme videre.

4.4 Pragmatismens deskriptive og normative pointer

De pragmatiske perspektiver på personadfærd, beslutningsprocesser og filosofi har både deskriptive og normative pointer. Den deskriptive henviser til en praksis om 'hvordan vi tænker', mens den normative henviser til et pragmatisk ønske om 'hvordan vi i praksis bør efterstræbe at tænke'.

Deskriptivt lægges der derfor op til en beskrivende analyse, blandt andet af politiske beslutningsprocesser, der ofte i praksis kan kategoriseres som pragmatiske, fordi processerne op til beslutningerne er præget af ressourcemæssige begrænsninger. Typisk er tiden en stærkt begrænsende faktor i beslutningsprocesser. Når kombinationen af utilstrækkelig tid og interessen i at nå til enighed blandt beslutningstagere eksisterer side om side kan politiske beslutningsprocesser ikke længere karakteriseres som objektivt rationelle eller resultatet af principielle etiske eller moralske overvejelser. Politiske beslutninger påkalder sig først og fremmest legitimationens pragmatiske argumenter (McSwite, 1997, p. 132), hvilket dækker over forskellige varianter af det velkendte hverdagsargument om, at "*... det var, hvad vi kunne nå frem til inden for de givne rammer*", hvilket må være en af de mest benyttede - og ærlige - legitimeringsprocesser, der eksisterer. Heri ligger også pragmatismens forkærlighed for beskrivende tilgange af udviklings- og beslutningsprocesser, når der fældes domme eller taget beslutninger med henvisning til de omstændigheder og de rammebetingelser, der var til stede i beslutningsprocesserne.

Pragmatismens forkærlighed for 'det deskriptive' følges tæt op af pragmatismens normative pointe. Det normative element tilkendegiver, at 'det praktisk mulige' også ofte synes at være udtryk for et

efterstræbelsesværdigt politisk resultat, hvor flertallet bliver enige uden hensyntagen til ideologiske principper. Pragmatiske problemløsninger er i modsætning til ideologiske problemløsninger *ikke* funderet i værdimæssige, teoretiske overbevisninger eller i idealistiske tankesæt, men udtrykkes via 'det praktisk mulige' kompromis, der tager udgangspunkt i konkrete problemstillingeres løsninger. Den normative idé om 'det fælles bedste' står i øvrigt helt centralt for Deweys forfatterskab og livsførelse, selvom dette i praksis selvsagt også kan være udtryk for en legitimeringsproces at henvise til størrelser som 'det fælles bedste'. I studiet af fitnesskulturen vil jeg således bestræbe mig på at beskrive idrætspolitiske beslutningsprocesser og analysere dem med udgangspunkt i beslutningstagernes argumenter, hvilket ofte vil give indtrykket af et forsøg på at legitimere beslutninger og valg mellem forskellige alternative muligheder, som tidligere ikke syntes relevante på grund af ideologiske og værdimæssige holdninger.

4.5. Opgøret med dualismen og det pragmatiske håb om andre sandheder

Som mange andre filosoffer lagde John Dewey op til en nuancering og kritik af filosofiens hang til studiet af 'det metafysiske', hvor søgen efter 'det uforanderlige'. Naturens oprindelige, sande tilstand har domineret store dele af den filosofiske tradition siden oldtidens Grækenland og årsagen til opgøret skal forstås på baggrund af pragmatismens opfattelse af naturens rolle og den historiske udvikling. Især Hegels metafysik og ideerne om en dialektik, som den filosofisk idealisme rummer, tillægger således historien en progressiv udvikling mod højere stadier, hvor menneskets 'indre idé' blev synlig via passive tanke- og erkendelsesprocesser, hvor *"... vi har sandheden inde i os, at vi har indbyggede kriterier, som gør os i stand til at genkende det rigtige endelige vokabular, når vi hører det"* (Rorty, 1991, p. 80). Disse tanker står på mange måder i diametral modsætning til pragmatismen.

Dialektikken er ifølge Hegel også den ægte, metafysiske metode, som tillader, at man bevæger sig ud over de uomgængelige begrænsninger i den empiriske erfaringsbaserede viden til ethvert ønsket erkendelsesniveau. Dialektikkens historie bliver derfor betegnet som en selvstændig, logisk, fremadskridende erkendelsesproces, der danner grundlaget for virkelighedens logiske orden (Hegel, 2005). Det metafysiske tankesystem er på denne måde et system bestående af logiske udredninger, som er uafhængige af de praktiske empiriske erfaringer, og som går videre derfra og begriber det overjordiske som noget, der bor i alt eksisterende – også det ideen om det menneskelige væsen. Men *"... vi ironikere betragter ikke disse mennesker som anonyme kanaler for sandheden men som forkortelser for et bestemt vokabular og for den slags overbevisninger og ønsker, som er typiske for dets brugere"* (Rorty, 1991, p. 83).

Hvor idealismens søgen mod system og orden gør den absolutte viden om fænomeneres ideel karakter til dannelsesrejsens endemål, erstatter Dewey de progressive historie- og naturopfattelser med en radikalt anderledes opfattelse og betragtning. Alle ting og alle fænomener (herunder også naturen) og selve historiens udvikling samt videnskaben bliver frataget deres indre idealer og erstattes af en fundamental anden opfattelse: Alt er potentielt foranderligt og under konstant udvikling. Forandringen er ikke udtryk for en entydig rejse mod et højere stadie, men derimod udtryk for menneskets møde med naturen. Idéfællesskabet mellem Dewey og oldtidens Heraklits (540 - 480 f.v.t.) velkendte sætning om, at *"alting flyder"* (panta rhei) er tydeligt. Opgøret med de filosofiske forestillinger om sandhed som faste størrelser blev heraf også betragtet fra nye perspektiver.

For John Dewey var de fleste af de problemer filosofien beskæftiger sig med nemlig problemer af en mere tilsyneladende karakter end af ægte relevans for menneskeheden: *"Dewey had long been convinced that*

the classical questions of philosophy have no practical bearing in daily life" (Diggins, 1995, p. 8). Dewey præsenterer derfor et alternativ til det klassiske dilemma om hvad vi som mennesker *ved*, og hvad vi *ønsker at vide*. Dilemmaet har eksisteret siden Sokrates' (469-399 f.Kr.) nedskrevne dialoger, som blev videreformidlet af eleven Platon (ca. 428-348 f.Kr.); og med pragmatismens nyfortolkning af dilemmaet er tilliden til og håbet om at få fyldt erkendelsens tomrum ud med ægte uforanderlig viden ikke længere til stede. Mennesket kan ikke længere tænke sig til erkendelsens tinder og på den baggrund afviste Dewey konsekvent søgen efter løsninger på metafysiske filosofiske problemstillinger. Det dualistiske diskussionsdominans om natur/ånd, ideer/fænomen, krop/sind og sandt/falskt og smukt/grimt bliver således betragtet som overflødig og uvæsentlig for almindelige mennesker. Årsagen hertil var, at disse diskussioner ikke gjorde nogen praktiske forskelle.

Med nutidens øjne lagde Dewey for ca. 100 år siden med denne drejning op til en diskursiv nyfortolkning af filosofiens rolle²², hvor man frem for alt skulle holde sig fra at udkæmpe meningsløse filosofiske kampe om det sandhedens essens i søgen mod 'fænomenernes natur'. Håbet om at tænke eller diskutere sig til en universel gyldig viden på tværs af alle situationer eksisterer ikke længere for en pragmatiker (Brinkmann, 2006, p. 27). I stedet skal der lægges fokus på hvordan mennesker danner deres opfattelser, hvorledes holdninger formes, ændres, kommer til udtryk og hvordan synspunkter legitimeres i praksis ved argumentation. Via studier af disse processer bliver synspunkterne og overbevisninger gjort 'sande' for de mennesker, som møder den omskiftelige verdens udfordringer og et menneske kan således også skifte holdning, opfattelse og mening som følge af et møde med andre meninger og andre sociale relationer, hvilket vi vel alle kender til, uden at det betyder, at vi er blevet klogere rent objektivt set.

Med opgøret mod de idealistiske tankestrømme tilbød Dewey samtidig den pragmatisk filosofi som udvej, da denne fører væk fra de endeløse filosofiske dualistiske diskussioner. Samtidig medførte denne udvej en accept af autoriteternes privilegerede positioner, herunder videnskaberne, fald. Dewey pointerede, at mennesker konstruerede konventioner om 'det sande' og, at disse konventioner ikke var objektive, men under konstant forandring og til stadighed tog nye udtryk i nye sociale sammenhænge. Således vil også videnskabelige konventioner om forskning og videnskab stå for fald, og forskelle mellem videnskab og skabsviden vil ikke kunne opretholdes og ikke kunne begrundes med andet end indbyrdes enighed blandt de, der har interesse i at opretholde et sådant skel, hvor "*... forekomsten af en term som 'retfærdig' eller 'videnskabelig' eller 'rationel' ikke (...) vil føre én særligt langt ud over samtidens sprogspil*" (Rorty, 1991, p. 78).

Denne socialkonstruktivistiske grundholdning til skabelsen af mening og stabilitet forklarer måske også hvorfor Dewey af mange nutidige læsere opfattes som en filosof, der som en af de første både fornemmede og beskrev modernitetens konsekvenser – kaos, angst, antifundamentalisme, antiautoritet – og ikke mindst ironi over for 'det selvhævdende'. Pragmatismens evne til at punktere videnskabelig højtidelighed med ironiske distance er et ganske godt eksempel, som vi skal se nærmere på senere.

Med pragmatismen tilbød Dewey en mere fremadrettet og problemorienteret filosofi repræsenteret ved pragmatismens grundtanker om teoretiske pointer, som samtidig kan betragtes som et forsøg på at komme udenom modernitetens bivirkninger. For Dewey var begreber som 'socialisering' og '(ud)dannelse' helt

²² Dewey brugte dog ikke selv diskursbegrebet.

centrale i forsøget på at opretholde en vis social og psykologisk orden på tværs af tid og rum, nu hvor meningen med mennesket ikke længere kunne betragtes som en udefrakommende ide, hvis essens eksisterer i os alle og som vi blot skulle tænke frem i os igen. Udvekslingen med andre sociale grupper, andre synspunkter og organisationers interessevaretagelse anses derfor som selve forudsætningen for en "... vedvarende rekonstruktion af erfaringer", som det hedder fra en anerkendt Deweykritiker (Dale, 2009, p. 58). Med dette menes, at selve ideen om hvem mennesket er og hvad mennesket er skabt til, grundlæggende er en social udfordring. Mennesker søger over alt efter mening og meninger findes i foreløbige formler i evige interaktioner med andre meninger, perspektiver, holdninger. Meninger, erfaringer og dømmekraft skabes og forandres i mødet og udvekslingen med andre og i dette lys står civilsamfundet som en samlet fælles erfaring centralt for Deweys tanker om et levende demokrati og samfund. I idrætspolitisk perspektiv synes netop disse pointer at stå stærk, når idrættens hovedorganisationer møder de kommercielle brancheforeninger og deres kommercielle idrætsudbydere. I dette møde sker der mindst to afgørende ting. Dels skal idrættens hovedorganisationer skærpe deres argumentation omkring deres berettigelse som beløbsmodtager af tipsmidler, dels skal de forholde sig til andre forståelser af idrættens rolle, hvor de bliver nødsaget til at svare, når anklagerne om, at de kun tilgodeser en bestemt idræt ryger i luften. Resultaterne står skrevet i idrættens flere og flere selvretfærdige selvlegitimeringsstrategier.

4.6 Den historiske skepticisme

Der er flere bud på, hvorfra Deweys opfattelse af natur og historie stammer fra. To af de førende Deweykendere og -kritikere peger på, at han i ordenes egentlige betydning var 'barn af sin tid' (Brinkmann, 2006; Diggins, 1995), hvormed menes, at Deweys i sit lange liv selv var vidne til store omvæltninger, som ændrede samtidens kultur, samfund og magtbalance radikalt. Dels blev han født et par år før den amerikanske borgerkrig udbrød i 1861, dels slog den darwinistiske naturvidenskabelige dominans for alvor igennem over for tidligere generelt accepterede forklaringsmodeller, og denne biologiske tænkning prægede hele hans tænkning i hans betragtninger på mennesker som sociale væsener. Han oplevede dertil hele to verdenskrige og en rasende teknologisk og industriel udvikling.

Deweykritikeren John Patrick Diggins henviser i sine diskuterende analyser af pragmatismens filosofi og videnskabsteori til, at tiden og samfundsændringerne i det amerikanske samfund omkring århundredeskiftet bedst blev fanget af historikeren Henry Adams (1838 - 1918), som med udgivelsen '*The Education of Henry Adams*' fra 1918²³ leverede en stærkt historieskeptisk samtidsbeskrivelse, der gjorde stort indtryk på samtidens Amerika.

I modsætning til klassisk opfattelse af historie og erfaringsdannelse hævder Henry Adams i sin selvbiografiske historiedlægning, at det moderne samfunds eneste sikre resultat er tvivlens ambivalens. Opfattelsen af videnskabens rolle i samfundet havde hidtil lagt op til en progressiv historieopfattelse med

²³ '*The Education of Henry Adams*' er en selvbiografisk fortælling om oplevelserne af et uddannelsessystem, der ikke evner at uddanne de studerende til den moderne industrialiserede verden. Bogen anses som en af de skarpeste og mest kritiske fremstillinger af det amerikanske samfund og uddannelsessystemet, hvor de pædagogiske metoders manglende tilknytning til praksis var slående. I 1907 begyndte Adams at cirkulere enkelte kopier i et begrænset oplag trykt på hans egen regning rundt blandt venner, mens den kommercielle succes afventede forfatterens død i 1918, hvorefter den i 1919 vandt Pulitzer-prisen. Det lykkedes mig desværre aldrig at få fingre i en original version af bogen, som var til at betale, men jeg fandt en fuld elektronisk version af bogen, som sidst blev lokaliseret d. 6. april, 2010. Se: (Adams, 1918)

en implicit indbygget systematisering af mening med fornemmelsen af, at man var på vej mod højere civilisationsstadier. Adams samtidsanalyser var på dette punkt et afgørende opgør med de dominerende politiske historieskoleers fællestræk, herunder både klassiske marxistiske og kapitalistiske historieopfattelser, der begge abonnerer på forestillinger om historiens indre progressive rationalitet og fremskridt, der frembringes af akkumuleret kapital, viden eller af klasseinteressers indbyrdes modsætninger og menneskers fælles handlekraft. Man ønskede således at legitimere teoriernes ideer med henvisning til historiske fremskridt, som havde et implicit ønske om at "... *find and accept a sense of direction*" (Carr, 1964, p. 176).

Selve historien har med klassiske legitimeringsmanøvre og perspektiver et defineret formål, som materialiseres et sted ude i fremtiden. I sin samtidskritiske beskrivelse påpegede Henry Adams i modsætning hertil et markant misforhold mellem en generel amerikansk samfundsoptimisme, hvilket i uddannelsessystemet blev formuleret som en grundlæggende tro på videnskabens rolle i fremskridt - og på den anden side et moderne industrialiseret Amerika, der allerede dengang med Henry Adams øjne stod over for udfordringer, som ingen vidste, hvordan man skulle håndtere: Energiknaphed, immigration, eksploderende fattigdom, kriminalitet og skabelsen af et flerkulturelt samfund med skarp arbejdsdeling og klasseskel både uden en demokratisk offentlighed og et civilsamfunds sammenhængskraft. På baggrund af sine oplevelser lagde Henry Adams op til en stærkt historieskeptisk samfundsdiagnose, hvor menneskets historie blev beskrevet som en rejse uden bestemte formål og uden retningsfornemmelse. Forestillingen om og tilliden til fremtiden og videnskabens rolle var, i Adams' øjne, et magtpolitisk forsøg på at legitimere tingenes udvikling, som ingen længere evnede at håndtere. På baggrund af den dystre samtidsbeskrivelse aflivede han i et personligt brev fra 1912 historie som fag: "*The worst of it is that, as historians, we have wholly lost confidence in our own school*" (Leveresen & .et al.(edt.), 1988, p. 9).

Pragmatismens filosofi vil som udgangspunkt rose Henry Adams for det grundlæggende kritiske opgør med teoriers og ideers ahistoriske implicite lovmæssigheder og rationalitet, som de er enige i primært er udtryk for legitimeringsprocesser. Men i modsætning til Adams massive historieskepticisme tilbyder pragmatismens med John Dewey en anden og minde pessimistisk historieopfattelse, som mere direkte beskæftiger sig med nye syn på tvivl og sandhed i modernitetens nye verden.

4.7 Tvivlens ambivalens og den pragmatiske sandhed

Pragmatismen er bevidst om, at historiens rationalitet først og fremmest er et udtryk for afsenderens interesse i og ønske om at konstruere og fremstille historien på en bestemt måde, som opretholder en konstrueret meningsgivende og sammenhængende personlig fortælling om 'mig og samfundet'. Derved kan historieskrivning ikke være en objektiv øvelse om hvad der skete og hvad det betød, for det er snarere en genbeskrivelse, hvor psykologiske tankeprocesser og en søgen mod stabilitet og sammenhæng finder sted. Det er således også på denne baggrund fitnesskulturens historie skal og bør læses. Det er selvsagt tilstræbt nøjagtighed i faktuelle begivenheders datofastsættelser, men allerede i vurderingen af forskellige personers betydning og rolle, er der klare subjektive elementer på spil, hvor eksempelvis ubevidste vurderinger af om personer var mere eller mindre sympatiske sandsynligvis har spillet en rolle for hvor stor en plads, de bør tildeles.

Pragmatismen betoner herved det psykologiske møde mellem en kaotisk verden og et stabiliserende sind, hvilket resulterer i en relativistisk opfattelse af ideernes (teoriers) historie og historieudviklingen, hvilket også er forklaringen på, at filosofen og socialpsykologen George Herbert Mead (1863-1931) også tit regnes til kategorien af pragmatisk tænkere, da han videreudviklede både William James' og John Deweys tanker om den naturalistiske evolutionslære, hvor det f.eks. bliver tydeligt, at religion ikke er et spørgsmål om Guds eksistens, men et spørgsmål om, at troen på Gud kan være ganske hensigtsmæssig for menneskelig eksistens.

Pointerne i netop pragmatismens evolutionslære kan illustreres for at sandsynliggøre denne forskel: Hvor klassisk metafysisk filosofi typisk tilstræber 'det evige', 'det uafhængige' og 'det absolutte', påpeger pragmatismen, at opfattelser og overbevisninger ofte kun eksisterer og dominerer i perioder for derefter at gå bort. Dette sker netop fordi opfattelser er konstrueret af mennesker, der har behov for forskellige legitimerings- og forklaringsmodeller til forskellige tider, hvilket kommer til udtryk i forskellige sproglige begreber, der kommer og går. Hvis man stædigt holder fast i traditionelle forklaringsmodeller og et traditionelt sprog, vil disse over tid værne sig mod erfaringens indtryk og begynde at opbygge dualistiske opfattelser som et forsvar mod det ydre pres, som nye møder med en omskiftelig omverden vil resultere i. På den anden side må tanker heller ikke udelukkende være knyttet op på det erfarede uden efter efterfølgende refleksion, da de således vil være flygtige og ikke kunne benyttes til at danne sammenhængende meninger, fortællinger og identiteter over tid. Der er derfor:

"... grund til at advare mod at tænke ensidigt i disse baner, for det fører os bare ind i uløselige dualismer og paradokser. Siger vi, at vi kun kan opnå viden gennem indtryk og erfaring 'udefra', bliver det vanskeligt at se, hvad tænkning kan være. Siger vi, at den kun er vilkårlige konstruktioner, kan vi ende i en position, hvor vi fornægter verdens realitet" (Moe, 2008, p. 85).

I den forstand er menneskers forhold til verden og historiens udvikling en udfordring, der består i at opleve verden som meningsfuld, hvilket forudsætter fortællinger, der udvikler sig gradvist over tid. Deweys konstruktivistiske svar er derfor, at vi må løbende må konstruere en verden via en tilpasningsdygtig model, hvor handlinger får mening og retning. I den opfattelse "*... ligger der også, at vi må konstruere ord, begreber, maskiner, organisationer og andre sociale former, som repræsenterer en sådan meningsfuld ordening*" (Moe, 2008, p. 86).

John Deweys pragmatismeperspektiv på historien og den psykologiske ordening af en stabil omverden og den sociale konstruktion af historie og sandhed resulterer uundværligt i en række af modernitetens centrale træk. Forbeholdet over for påstanden om fundamental sikker viden og tilværelsens fastlagte mening, som senere hen bliver til neopragmatikeren Richard Rortys 'ironibegreb' (Rorty, 1991), bryder derfor frem som konsekvens, kombineret med en skepsis over for teoriers sandhedsproducerende samfundsrolle. Dette indebærer, "*... at viden ikke kan være noget ensidigt og afsluttet, men snarere er en proces, og en sådan proces må have en genetisk karakter i den forstand, at vi gradvist udvikler mere nuancerede beskrivelser af verden*" (Moe, 2008, p. 68). I Rortys udgave af dette resulterer dette i nye sproglige genbeskrivelser, for der er ikke noget "*... endeligt vokabular*" (Rorty, 1991, p. 83), mens han samtidig understreger:

"... at sige, at vi burde droppe ideen om, at sandheden er noget, som er derude og venter på at blive opdaget, er ikke det samme som at sige, at der ikke er nogen sandhed derude. Det er at

sige, at det ville tjene vores formål bedre at ophøre med at betragte sandhed som et dybt spørgsmål, som et emne af filosofisk interesse eller 'sand' som en term, det lønner sig at 'analysere'. 'Sandhedens natur' er et uprofitabelt emne, der i denne henseende ligner 'menneskets natur' eller 'Guds natur'... " (Rorty, 1991, p. 83).

Efter dette kvalitetskriterium er det således hensigten at skrive kritisk og så nuanceret version af fitnesskulturens historie som overhovedet muligt, hvilket blandt andet er forsøgt gjort ved at få flere perspektiver og meninger på centrale begivenheder om hvilke, der ikke eksisterer enighed. Dermed kommer man ikke sandheden nærmere, men tanken om den originale version er også kastet over bords, så forskellige udlægninger af historiens gang og "... eftersom der ikke er noget hinsides vokabularer, der kan tjene som kriterium for valg mellem dem, er kritik et spørgsmål om at se skiftevis på det ene og det andet billede, ikke om at sammenligne begge billeder med originalen" (Rorty, 1991, p. 83).

Uden autoriteternes og de præfabrikerede teoretiske eller religiøse svares tilstedeværelse er mennesket placeret direkte i centrum for den pragmatiske filosofi og videnskabsteori, midt i naturen og historien som et biologisk væsen. Mennesket bliver med andre ord ansvarliggjort for sin egen eksistens og skal i denne skabe sin egen mening. Dewey gjorde via pragmatismens filosofi opmærksom på, at mennesker var blevet påtvunget en accept af, at det mest centrale og klassiske filosofiske spørgsmål, 'hvorfor', ikke længere havde noget entydigt og oplagt svar: "*The idea of order and objective truth becomes untenable to the modernist as to all the traditional modes of acquiring knowledge*" (Diggins, 1995, p. 7). Det moderne menneske var på den måde efterladt i "... a world that had been lost and a world that had yet to be found" (Diggins, 1995, p. 7).

Dewey formulerede på denne baggrund pragmatismens princip om naturens konstante udvikling, hvilket resulterer i en grundlæggende ustabilitet og usikkerhed om, hvad vi kan vide i mødet med fremtiden. Da verden er i forandring og nye problemstillinger konstant dukker op, var den vigtigste opgave, ifølge Dewey, at 'det intelligente menneske'²⁴ forsøgte at stræbe efter stabilitet. Stabilitet opstår når mennesket evner at håndtere mødet med en udefrakommende fundamental usikkerhed om fremtidens vilkår:

"Dewey lærer det moderne menneske, at vores erfaring af virkelighedens, tilværelsen og fornuftens skrøbelige, vakkende og omskiftelige natur ikke efterlader os håbløse, men i stedet bør indgyde os mod til at mestre verden bedst muligt i de fællesskaber, vi uundgåeligt lever og udvikler os i, som de sociale dyr, vi er. Dewey hævder, at vi for at mestre den omskiftelige verden må etablere de bedst mulige sociale former, der giver os mulighed for at respondere fornuftigt på omskiftelighederne, efterhånden som de opstår, og som gør det muligt for os at leve liv, der er værd at leve" (Brinkmann, 2006, p. 11).

I Deweys filosofi står almindelige mennesker og deres erfaringsdannelse i mødet med en omskiftelig omverden som det helt centrale filosofiske og praktiske projekt. Deweys beskrivelser af hvordan mennesket agerer i mødet med verden resulterer i nærmest naturalistiske beskrivelser af 'artens' forsøg på at regulere sine aktiviteter i forhold til de reaktioner, som menneskeracen modtager fra både den sociale og fysiske omverden: "*Mennesket indgår i verden – er midt i den som medierende faktor: Det udviklende handlingsforløb, hvis mål og betingelser erkendes, er den enhed, der holder det sammen, som ofte splittes*

²⁴ Det skal ikke forstås som en Nietzsche-inspireret kategorisering af mennesker, men derimod en konstatering af, at menneskets natur som biologisk væsen gav dem en række intellektuelle fordele og forpligtelser, som andre dyr ikke med samme sikkerhed har. Betegnelsen er således en kategorisering i forhold til andre dyr og væsener.

op i en uafhængig bevidsthed på den ene side og en uafhængig verden af genstande på den anden side" (Dewey, 2005, p. 153). Det kan måske synes underligt, at Dewey insisterer på at betragte mennesket som biologiske væsner, hvilket skyldes den darwinistiske inspirationskilde. I historisk perspektiv giver beskrivelsen nu også god mening, hvis man eksempelvis ser på den gryende amerikanske nybyggerbevægelse, hvor menneskets evne at bosætte sig og skabe en stabil tilværelse på steder, hvor ingen før har boet, var udtryk for et brutalt møde med naturen, som fordrede en nødvendig erfarings- og læringsproces. Erfaring er derfor i praksis i højere grad et spørgsmål om løbende at forstå og tilpasse sig de tilbagemeldinger, som verden giver, end det er et spørgsmål om at tænke sig til erkendelsens mål ud fra et tankesammenspil med en evig og uforgængelig verden.

Teorier og ideers betydning bliver i pragmatismens perspektiv til et spørgsmål om nytte, netop fordi, at tænkning "*... vil sige at gøre en forskel i verden, at prøve ét frem for noget andet, og hvorvidt noget er godt tænkt eller ej, afhænger af kvaliteten af den forskel (ændring, red.), som det tænkte medfører*" (Brinkmann, 2006, p. 23). I denne afhandlings perspektiv er det for eksempel tydeligt, at foreningsidrættens organisering af idrætslige interesser på tværs af klasseskel står i modsætning til en privatejet og kommercialiseret fitnesskultur, der påtvinger investorer at agere anderledes aktivt over for forandringer i idrættens aktivitetsmønstre. Hvor en forening vil kunne leve fint i et isoleret interessefællesskab er kommercielle aktører, der ønsker succes, tvunget til at fokusere intensivt på potentielle aktiviteter, produkter og koncepter, der kan medvirke til at styrke indtjeningsgrundlaget. Samtidig er private ejerformer også typisk dér, hvor nye produkter og koncepter lanceres fra, hvilket giver den samlede private idrætssektor en ikke ubetydelig fordel, da det er nemmere at agere proaktivt på forandringer, som man dels er interesseret i, vandt til og muligvis selv er med til at fremsætte.

4.8 Dewey som socialkonstruktivist

På denne baggrund må John Dewey betragtes som en "*... konstruktivist, i det mindste hvad angår centrale dele af hans tænkning, og måske som en af de første i moderne tid (...)*" (Moe, 2008, p. 88). Deweys intense fokus på hvorledes handlende mennesker bestræbte sig på at håndtere deres omgivelser, er udtryk for en umiddelbar interesse i at beskrive, forstå og opfatte 'hvordan vi tænker', hvilket også er titlen på hans et af hovedværker (Dewey, 2009). Deweys fundamentale forståelse af mennesket som et aktivt skabende, handlende og tænkende biologisk væsen, som selv er del af naturen, starter netop *ikke* med udgangspunktet i filosofiens dialektik, men derimod med relationen mellem den sociale og biologiske omverden og den dynamiske udveksling og oversættelse mellem erfaring og omgivelser. For Dewey var verden et sted uden fast forankring: "*Deweys verdensbillede portrætterer verden som et sted uden fast fundament, som et sted under stadig udvikling og forandring, og som et sted uden sikre sandheder og permanente mål, det være sig videnskabelige, etiske eller politiske*" (Brinkmann, 2006, p. 13).

Erkendelse er derfor baseret på en udhulning af forestillingerne om samfundets og fænomeneres faste tilstande, hvor modernitetens udviklings- og kendetræk gradvist erstatter andre tidligere forestillinger. Det der karakteriserer det modernistiske samfunds grundlæggende træk i dag, står således også over for nye fortolkninger: "*Knowledge without truth, power without authority, society without spirit, self without identity, politics without virtue, existence without purpose, history without meaning*" (Diggins, 1995, p. 8). I Henry Adams' forkastelse af historiens indre progressivitet identificeres en påstand om, at menneskelige erfaringer ikke evner at tage højde for tidligere tiders fejltagelser længere. Idealismens dannelsesprojekt og

ideen om erfaring, viden, sandhed og menneskehedens lange march mod nyere og højere samfundsstadier står ved Adams' kulturskeptiske samfundsdiagnose endegyldigt for fald.

Opskriften på modernitetens krise kunne således allerede spores ved 1900-tallets begyndelse: Dels evnede ældre generationer ikke at overdrage den opsamlede viden til de yngre generationer, dels var de ældres erfaringer, faglige evner og tekniske indsigt ikke længere relevante for yngre generationer, da den industrielle revolution udviklede sig i et stadigt hastigere tempo, så oparbejdet praktisk viden og erfaring ikke længere var relevante for de yngre generationer. Mesterlærerens rolle blev undergravet af den teknologiske udvikling og yngre generationer var stillet over for helt nye typer af samfundsproblemer og -udfordringer.

Til forskel fra Henry Adams' skeptiske udlægning holder pragmatismen dog stædigt fast i et håb om, at en ny videnskabelig orientering i filosofien kan spille en afgørende rolle i den moderne industrialiserede verden. Også selvom modernitetens konsekvenser banker på døren, hvor "*... videnskaben mister sin legitimitet, at moralen bliver subjektiv, eller at tilværelsen bliver meningsløs...*" (Brinkmann, 2006, p. 12). Dewey knytter den afgørende betydning til videnskabens sociale fremskridt, hvor videnskab på sin vis har nedbrudt mange fysiske grænser mellem mennesker og derfor også bidraget til en udvidelse af mulighederne for social interaktion og vidensdeling mellem tidligere fysisk afskilte samfundsklasser og grupperinger. Resultatet af denne udvikling er en mulighed for at blive klogere på hvilke *fælles* interesser man kan blive enige om at formulere i mødet med hidtil ukendte synspunkter, traditioner og kulturer (Dale, 2009, p. 59). Mødet mellem forskellige idrætskulturer, for eksempel som når en foreningsbåret idrætskultur står over for en kommercialiseret og privatiseret fitnesskultur, medfører en ny dannelse af individers og organisationers evne til at agere. Nye perspektiver og nye meninger, der konstant udfordrer hidtidige måder at betragte problemer og udfordringer på, finder således frem til overfladen.

Med et udgangspunkt i menneskelig aktivitet bliver begreber som 'erfaring' og 'refleksion' derfor de centrale for Deweys opfattelse af menneskers, traditioners og kulturers interaktion med hinanden er således en relationel størrelse, som kan udvikles og blive stabil og institutionaliseres over tid (Moe, 2008, p. 89). Videnskaben spiller en central rolle som medium for at beskrive disse ændrede opfattelser af et møde mellem eksisterende og nye kulturer, for videnskaben kan rumme mulighed for at fremdrage nye perspektiver, hvor mennesket kan ændre sine opfattelser og betragtninger.

4.9 Erfaring som forudsætning for den pragmatiske rationalisme

Mere præcist var det for Dewey ikke spørgsmålet om fremskridt eller status quo, eller sandt eller falsk i en teoretisk hypotesetest, men derimod et spørgsmål om menneskers konstruktioner af 'det sande' og 'det falske', som står i centrum. Han er på den måde interesseret i argumentations- og legitimeringsprocesser samt at se på hvilke metoder, der indgår i en konkret kontekst i forsøget på at håndtere udfordrende situationer og legitimere løsningsforslag. Eksisterende viden og erfaringer kan derfor sættes i spil i forsøget på at få kontrol over og løse udfordringer op, således at de kan vendes til en situation med mere periodevis stabilitet med potentialer og muligheder frem for begrænsninger:

"Erkendelse og viden er konstruktioner, der skal hjælpe os i mødet med fremtidige erfaringer, og det er på det grundlag, at viden får karakter af at være sand eller falsk. Den får hypotetisk karakter, og begrebet 'sand viden' indebærer for Dewey derfor nogle gange andet end

traditionelle opfattelser i forening af en umiddelbar universel entydighed og overensstemmelse mellem påstanden og realitet. Tænker vi sådan, forfalder vi til traditionelle tænkemåder. (...) Vi erfarer altid ud fra begreber om sandhed, men sandheden 'bevæger sig' sammen med vores erfaring. Sagt med andre ord: Vi erfarer kontinuerligt ud fra vores konstruktioner, og det, vi erfarer, er, hvordan vores konstruktioner virker" (Moe, 2008, p. 90).

På denne måde var Dewey grundlæggende interesseret i menneskets erfaringsprocesser, som ændrer sig og tager nye former og som er under konstant afprøvning, hvorved der er risiko for, at udfaldet i fremtiden potentielt er anderledes end man har forventet eller før har oplevet. Dette skyldes, at den konkrete sammenhæng adskiller sig fra tidligere. Konteksten kan være ny, den eksisterende viden kan tage nye former og udvekslingen af synspunkter og andres erfaringer kan give nye indsigter og åbne muligheder, hvor "*... videnskabelig indsigt indebærer en indsigt i de påvirkninger, der gradvist udvikler myndighed, selvbestemmelse og selvansvar, som er vigtige temaer i diskussionen af, hvad dannelse er*" (Dale, 2009, p. 80).

Det er eksempelvis ganske interessant at se nærmere på hvorledes dele af det danske foreningsliv har ændret holdninger til motions- og fitnesskulturen hen over de seneste år. Fitnesskulturen blev således blandt andet kritiseret af den tidligere forstander for Gerlev Idrætshøjskole, Søren Møller, i 2001, hvor han i en stor formiddagsavis blev citeret for følgende: "*I mine øjne spiller fitnesskulturen alt for meget på den dårlige samvittighed og på ikke glæden ved at motionere*" (Søren Møller i: Lüttichau, 2001); men selvsamme Søren Møller, der kort efter citatet blev valgt til formand for den store idrætsorganisation, DGI, ændrede tilsyneladende holdning, for nu er motion pludselig "*... ikke bare sjovt, det er også sundt og vigtigt for at få et længere liv med større livskvalitet*" (Søren Møller i: Vejrup, 2010). DGI har således under Søren Møllers ledelse arbejdet ihærdigt på at etablere foreningsbaserede fitnesscentre under projektet 'DGI Træningskultur' og senere indgik DGI et samarbejde med den anden store danske idrætsorganisation, DIF, under udviklingsprojektet 'Foreningsfitness'.

I relation til dette omskiftelige sind forklarer Dewey, at mennesker sjældent ved, hvad vores præcise mål er – og endnu mindre hvad de bør være. Til forskel fra andre fremtrædende etiske og politiske teorier, som ofte forudsætter, at mennesket på forhånd ved, hvad deres mål er, og, at det heraf handler om at udvikle og benytte passende midler i en rationel søgen mod realisering, tager den pragmatiske tænkning et standpunkt, som indeholder en holdning og et ønske om at gøre teori og begreber praktisk relevante og anvendelige i konkrete situationer, hvor "*... kriterier for sandhed eller ny erkendelse er bundet til praktisk forandring, til forandrings barrierer og muligheder og ikke mindst til erfaringsdannelse*" (Aagaard Nielsen, 2004, p. 526). Derfor står vi ofte over for en situation, der kalder på løsninger, som vi ikke tidligere har de store erfaringer med. Man må således prøve sig frem i små eksperimenter ved hjælp af de intellektuelle idéer og teorier, som man er tryk ved (Brinkmann, 2006, p. 28). Det betyder mere konkret, at erkendelse i pragmatismens forstand ikke kan finde sted en omverden og uden en praksis, og at passiv erkendelse som sådan ikke har nogen reel værdi for menneskeheden, fordi den ikke gør en kvalitativ praktisk forskel:

"Samtidig med at al tænkning resulterer i viden, er værdien af denne viden i sidste instans underordnet dens anvendelse i tænkningen. For vi lever ikke i en ordnet og fuldendt verden, men i en verden i stadig forandring, hvor vores primære opgaver er at forudsige, og hvor tilbageskuende retrospektion – og al viden er modsat tænkning af retrospektiv art – er af værdi på grund af den soliditet, sikkerhed og frugtbarhed, den giver vores håndtering af fremtiden." (Dewey, 2005, p. 168)

Erkendelse, erfaring og problemløsning skal således i pragmatismen opfattes som tæt sammenhængende processer, hvor individet står for den afgørende mediering af hvilke midler, der skal til for at opnå en meningsgivende løsning. At realisere sine mål, handler derfor ifølge Dewey om "... *handlinger, der skal udføres, vanskeligheder, der skal overvindes og redskaber, der skal anvendes. Kun ved bogstaveligt talt at gå igennem dem vil de begyndende aktiviteter opnå en tilfredsstillende fuldbyrdelse*" (Dewey, 2005, p. 146). Erkendelsesprocessen bliver for John Dewey både en filosofisk nyfortolkning af dannelsen, som finder sted i en aktiv og medspillende verden, samt en konkret psykologisk og pædagogisk praksis, hvor mennesket og dets omgivelser konstant ændres og manipuleres af andre mennesker - lige fra læreprocessers spæde start i barndommen med de allerførste forsøg på at finde løsninger 'der virker' i konkrete situationer (et anerkendende smil fra forældrene), til refleksionens tænkning som et middel, der bruges i søgningen efter et "... *mål, der skal nås, og dette mål sætter en opgave, der styrer rækkefølgen af idéer og tanke*" (Dewey, 2009, p. 15).

Denne forestilling om menneskers interesse i 'hvad der virker' går videre helt op til de problemstillinger, som videnskaben kæmper med i dag. Gennem hele Deweys liv arbejdede han på den ene side med at kritisere de fortsatte verdensfjerne filosofiske diskussioner om ideens oprindelige natur, mens han på den anden side foreslog løsningsmodeller, der samlet set resulterede i den filosofiske pragmatisme, hvis intentioner var at beskæftige sig med viden om 'det konkrete problem i den konkrete situation', hvor mennesket blev påtvunget praktiske virkningsfulde løsninger på situationer af alle tænkelige arter (Dewey, 1925).

Mennesket er derfor i pragmatismen et biologisk væsen, der "... *griber ind i verden*" (Madsen & Munch (red.), 2008, p. 13) og mennesker anses derfor ikke som "... *passive modtagere af information fra verden eller korkpropper, der driver planløst rundt på det store hav, for vi er i verden som handlende væsener, som deltager i naturens og kulturens udviklingsprocesser*" (Brinkmann, 2006, p. 13). Det er ikke alene op til mennesker at bestemme, hvordan den foranderlige verden skal udvikle sig fremover, og derfor er Deweys forståelse af menneskets interesse i at ændre på sine livsvilkår et spørgsmål om at forudsige hændelser og hvad de "... *sandsynligvis vil gøre ved ham, og at han på basis af sine forventninger og forudsigelser er opsat på at handle således, at han kan påvirke begivenhederne i én retning frem for en anden* (Dewey, 2005, p. 143)." Der er således en særlig form for rationalitet forbundet med mennesketanker, der knytter sig til tilpasningsevne og søgning mod at påvirke omstændigheder.

At påvirke omstændigheder kan ikke ske uden sprog og kommunikation, og forsøg på at forstå organisationer eller andre kulturers traditioner kan ikke finde sted uden en eller anden form for kommunikation, hvilket medvirker til at understrege, at mening for Dewey var "... *en social konstruktion; det var primært en egenskab ved social adfærd...*" (Garrison, 1997, p. 309). Dette mundede ud i forsøget på en formålsbeskrivelse for forskerens og videnskabens samfundsopgave:

(...) [D]et er vores [forskernes, red.] opgave at stabilisere virkelighedens omskifteligheder på gavnlig vis (videnskab), at vurdere hvordan dette bedst kan ske til gavn for fællesskabet (etik), at indrette samfund, der fremmer diskussion af fælles mål (politik), samt at sikre bevarelsen og fornyelsen at vores redskaber til mestring af verden (pædagogik). (Brinkmann, 2006, p. 13)

Det er selvsagt uhyre risikabelt at kaste sig ud i et så ambitiøst projekt i en simpel ph.d.-afhandling, men det er på den anden side min klare overbevisning, at læsningen af fitnesskulturens historie og dens kommercialiserede organisering både kan medvirke til at stabilisere virkeligheden via aflivning af en række fordomme, og, håber jeg, medvirke til at sandsynliggøre en række politiske perspektiver på hvordan man bør italesætte 'det fælles bedste' når de kommercielle organiseringsformer trænger ind på idrætsforeningers domæner.

4.10 Kritikken af 'det rationelle' den pragmatiske 'positivisme'

Ovenstående har jeg forsøgt at præsentere nogle af de mest grundlæggende træk og pointer ved pragmatismen, der samlet set må betegnes som et af de vigtigste bidrag til filosofien. Disse få siders gennemgang giver selvsagt ingen retfærdighed til hverken Deweys forfatterskab eller andres af de nævnte forfattere og siderne kunne sagtens bruges på flere nuancer og deciderede litteraturgennemgange og diskussioner af meninger ved de pragmatiske perspektiver. Dette må imidlertid vente til en anden afhandling om pragmatismens renæssance. Dog vil jeg på de kommende par sider bruge lidt plads på at redegøre for en række kritikere at pragmatismen, således at læseren ikke står tilbage med opfattelsen af, at jeg har overgivet mig totalt til denne bestemte filosofiske og videnskabsteoretiske retning, hvilket i princippet ville være meget imod selve pragmatismens ånd.

Når Deweys tanker ofte beskrives som en original retning inden for fremtidsorienteret filosofi, der dels gør et stort nummer ud af *ikke* at falde ned i dualistiske kløfter mellem fastlåste filosofiske og teoretiske positioner, dels orienterer sig mod det pragmatiske håb om fremtiden, er det primært fordi især tanker om vækst, demokrati og uddannelse synes at være pragmatismens grundlæggende ide, men også noget uklare vision. Visionen giver først og fremmest mening i et længere historisk perspektiv, hvor mennesket betragtes som en "*... dyreart, der gradvist tager kontrol over dets egen evolution ved at forandre betingelserne i sit miljø (...)*" (Rorty, 2008, p. 131).

Deweys pragmatisme er især i USA blevet gennemanalyseret, men også i Europa har hans tanker fået en vis udbredelse i filosofiske, samfundsvidenskabelige og ikke mindst pædagogiske kredse. I USA koncentrerer kritikken sig stadig om at debattere, nuancere og videreudvikle en række af Deweys tanker, hvilket ses bedst i neopragmatikeren Richard Rortys store fortolkningsarbejde, som vi kort kommer ind på nedenfor. Richard Rorty tager, så at sige, konsekvenserne fra den klassiske pragmatisme alvorligt, og forsøger at videreudvikle et neopragmatisk syn på teori og leverer herefter et bud på en ny teorianvendelse. Men Dewey er også blevet kritiseret - især i europæisk akademisk kontekst, hvilket synes logisk, da det er den europæiske filosofiske hang til at beskæftige sig med endeløse og uløselige filosofiske dualismer, som han ønsker at gøre op med.

En af den europæiske kritiks faste omdrejningspunkter centrerer om Deweys påstand om, at en teoretisk forklaring først og fremmest har værdi, hvis den kan bedømmes på og knyttes til en praktisk forudsigelse. Derved kritiseredes Dewey for at negligere teoriers og ideologiser identitetsgivende betydninger, fordi hans egne kriterier for hvad videnskabelig teori er, bliver til et fokus på effekt og nytte, der indtræder før eller siden som følge af valget af bestemte teoretiske standpunkter i konkrete problemfyldte situationer. Deweys pragmatiske udlægning af teori bliver også kritiseret for, at kriterierne for 'god teori' er så uskarpe, at de ikke fungerer i praksis (Dale, 2009) og således er stærkt subjektive størrelser. Teoriers gyldighed er,

ifølge Dewey, som udgangspunkt et spørgsmål om at tilfredsstille et grundlæggende krav om, at udsagnene skal kunne testes mod almene erfaringer. Det vil sige, at teorierne skal kunne bruges i praktiske situationer og til vurderinger af 'den gode teori' benyttes således en effektivitetvurdering af hvad, der virker. Derved bliver teorifledte udsagn bedømt på, om de er i overensstemmelse med de faktiske forhold 'nu og her' og heraf er de også svære at benytte på længere sigt, hvor der ikke er lige så entydige mål og midler. Dette vil sige, at kritikken også relaterer sig til, at pragmatismens praktiske anvendelse er tidsmæssigt begrænset. Kritikken påpeger også, at Dewey generelt overså, at store dele af eksisterende teorier sagtens kan fungere som en indgående beskrivelse af fakta og at mange teoriapparater ikke giver mening, såfremt de står alene og ikke holdes op mod et empirisk genstandsfelt. I disse sammenhæng hævdes det således, at den rene teori allerede implicit er en praktisk disciplin og har klar tilknytning til praksis (Dale, 2009).

Kritikken synes dog fremsat uden tilstrækkeligt kendskab til Deweys egne beskrivelser om mere generaliserende metoder til bearbejdelse til akkumuleret, ophobet viden. Ud over Deweys faste blik på 'viden-i-øjeblikket' og den erfaringsdannelse og teorivurdering, som denne viden frembringer, var han også opmærksom på, at erfaringen og ophobet viden får andre udtryksformer og karakterer, når de bliver betragtet retrospektivt. I hovedværket 'demokrati og uddannelse' gives der flere gange konkrete bud på, hvorledes refleksion, abstraktion, generalisering og formulering kan være udtryk for systematiseret viden, der hæver sig over den enkelte erfaring. For eksempel er refleksion den tid, der kommer efter en erfarings indtræden, som levner plads og rum for eftertanke, mens abstraktion bliver beskrevet som en metode, der bruges som løsrivning fra tidligere erfaringer, hvorved erfaringen frigøres fra den umiddelbare oplevelse:

"... abstraktion er et uundværligt træk i den reflektive styring af en aktivitet. Situationer gentager ikke bogstaveligt talt sig selv. Vanen behandler nye fænomener, som om de var identiske med gamle. I forlængelse heraf er det for vanen tilstrækkeligt, at anderledes og nye elementer kan ignoreres for nærværende formåls skyld. Men når det nye element kræver en særlig opmærksomhed, er det eneste man kan ty til, tilfældige reaktioner, medmindre abstraktionsevnen bringes i spil. For abstraktionsevnen udvælger bevidst overføring af en tidligere erfarings betydning til anvendelse i en ny. Den er selve forstandens pulsåre, der gør det muligt bevidst at gøre én erfaring anvendelig som rettesnor for en anden.(...) Videnskaben udfører denne bearbejdning af tidligere materiale i stor stil. Den bestræber sig på at befri en erfaring fra alt, der er rent personligt og strengt umiddelbart. Den bestræber sig på at udskille, hvad denne erfaring har til fælles med andre erfaringers stof, og hvilke af disse fælles dele, der kan gemmes med henblik på senere brug" (Dewey, 2005, p. 241).

Dewey var således selv opmærksom på, at teori og videnskab som sådan sagtens kan være nyttige discipliner i forbindelse med generelle erfaringer og opsamling af viden. Men det er nok på sin plads at understrege, at nytten også i Deweys kontekst legitimeres ud fra en subjektiv psykologisk faktor, der medvirker til at forme de personlige evner og fremtidige forventninger til mere effektive og nyttige handlemønstre, når nye erfaring og oplevelser bringes i spil og skal fortolkes.

En i mine øjne mere substantiel kritik af pragmatismen blev fremsat af positivismekritikere, der stadig står som et uafklaret dilemma for store dele af den originale pragmatistiske filosofi fra Dewey. Kritikken bunder i, at skellet, og derved fagligheden, mellem videnskaberne ophæves i et værdifrit rum, fordi udsagn, der knyttes til forskellige teoretiske områder, ifølge pragmatismen må bedømmes ud fra de sammen præmisses om gyldighed, legitimitet, nytte og effekt i den konkrete situation. Dewey blev derfor kritiseret for, at nytten og effekten af en handling, læner sig kraftigt op af positivismens tiltro til værdifrie og objektive målemetoder, der ikke kan skelne mellem gode og dårlige handlinger, men kun mellem effekt og ikke-

effekt. Konsekvensen af dette enhedssyn på videnskaben og dens metoder kan blive, at samfundsvidenskaberne bliver alt for optaget af at leve op til et forbillede - de på overfladen så succesrige naturvidenskaber. Kritikken lyder, at hvis naturvidenskabens metoder overføres med samme brutalitet på menneskets handlinger og politiske praksisser, da vil alt potentielt set kunne kategoriseres som lige gyldige, lige gode og lige relevante, mens moralen vil forsvinde. Den kradse kritik blev blandt andet ført an af Frankfurterskolens Max Horkheimer (1895-1973) suppleret af den norske intellektuelle hermeneutiker Hans Skjervheim (1926-1999), der også rettede en generel kritik af naturvidenskabens forsimplede metoder.

Argumenterne lød, at såfremt der ikke er en række kriterier til stede i pragmatismen, som kan skille gode og mindre gode sociale eksperimenter fra hinanden (f.eks. forskellige politiske uddannelsespolitikker), da vil det i praksis være op til individerne, som styrer systemerne (embedsværket og politikerne) at vurdere og realisere forsøgene. Derved bliver pragmatismen kritiseret for at rumme en uhensigtsmæssig værdifrihed og for ikke at arbejde med socialitetens magt og interesser. Derved kunne pragmatismen potentielt bruges som en kold instrumentel filosofi, der *"... ikke havde noget kriterium, der kunne bruges til at afgøre, hvornår videnskab og teknik fungerede sammen og førte til en reel social forbedring, og hvornår det modsatte var tilfældet, for eksempel oprettelsen af dødsfabrikker i Europa"* (Dale, 2009, p. 63).

Kritikerne mener derfor, at man skal være yderst varsom med at benytte pragmatismen til vurdering af mellemmenneskelige handlinger, da Deweys minutiøse, deskriptive og primært socialpsykologiske udredninger reducerer handlinger til positivistiske tekniske størrelser, som bliver beskrevet ud fra naturvidenskabens manglende interesse for humane, moralske og etiske hensyn og politiske ideologier. Dette kaldte Skjervheim for 'den instrumentelle fejlslutning', hvilket henviser til risikoen for, at implementere naturvidenskabs stærkt forsimplede analyser i de værdibårne og æstetisk sanselige humanvidenskaber (Skjervheim, 1972). Skjervheim henviste ligefrem til Deweys egen legitimering af sin pragmatiske filosofi som bevis for sin kritik, hvor det lyder:

"Denne filosofi legitimeres af den lære om biologisk udvikling, der viser, at mennesket hænger sammen med naturen og ikke er en fremmed, der udefra indgår i dens processer. Den bestyrkes af videnskabens eksperimentelle metode, der viser, at viden opstår i kraft af et forsøg på at styre fysiske kræfter i overensstemmelse med ideer, der opstår i omgangen med naturlige genstande, som forsøges at virke til gavn for sociale formål. Ethvert fremskridt fremad i samfundsvidenskaberne – de studier, der benævnes historie, økonomi, politik og sociologi – viser, at sociale spørgsmål kun kan håndteres forstandigt i den udstrækning, hvormed vi anvender en metode bestående af indsamling af data, dannelsen af hypoteser og afprøvning af disse hypoteser i praksis – en metode, der er karakteristisk for naturvidenskaberne – og i den udstrækning, vi til fordel for den sociale velfærd anvender den tekniske viden, der er frembragt gennem fysikken og kemien" (Dewey, 2005, pp. 298-299).

Derfor må man spørge sig selv om, hvorvidt pragmatismens afstandtagen fra principielle teoretiske standpunkter og ikke ønsket om at begive sig ind i teoretiske dualistiske modsætninger samtidig kan tages til indtægt og som gidsel i relation til legitimering af alverdens uhyggelige historiske hændelser, herunder nazismens rædsler, som Horkheimer postulerede. Er det korrekt at hævde, at pragmatismen med Charles Sander Peirce, William James og John Dewey ser, at menneskelige handlinger er ligeså tekniske som en mekanisk funktion i en maskine, og derfor uden værdiangivelse og bedømmelseskriterier for det gode eller

dårlige? Eller er det mere sandsynligt, at Horkheimer ikke havde forsøgt at læse disse amerikanske tænkere og at han simpelt hen "... *had not taken American philosophy seriously*" (Oehler, 1981, p. 28)?

For det første skal Deweys interesse for de konkrete kendsgerninger ikke tages som naiv indstilling til alle de etiske, moralske og ideologiske spørgsmål, som videnskaben relaterer sig til. Det er korrekt, at Dewey via sit intense fokus på handlingens betydning for menneskets erfaring let kommer til at overse vurderingen og konsekvenserne af den enkelte handling og derfor også ofte glemmer bedømmelsens censur; men Deweys store projekt var jo netop også først og fremmest forsøget på at udvikle en *deskriptiv filosofi*, der er optaget af forsøget på at *beskrive* hvorledes menneskets psykologi håndterer mødet med den medspillende sociale og materielle omverden. Ikke en moralfilosofi om hvordan mennesket bør handle. Den deskriptive tilgang er så dominerende, at Deweys passion for det praktiske let kommer til at overskygge de steder i værkerne, hvor han faktisk forholder sig aktivt til værdirelaterede spørgsmål. Men det gør han.

Blandt andet afsluttes bogen 'Demokrati og uddannelse' med et bredtfaavnende kapitel om 'moralteorier', hvor han understreger, at hans store interesse for læring samtidig også er en essentielt moralsk interesse, fordi "... *al uddannelse, der udvikler evnen til at deltage virksomt i det sociale liv, er moralsk*" (Dewey, 2005, p. 370). I forlængelse af praksis-orienteringen argumenterer Dewey for, at han tilsyneladende ikke har meget til overs for institutioner, der via en ophøjet autoritær status i samfundet har haft held til at iscenesætte og legitimere sig selv som moralens vogter, hvor den gode vilje bliver "... *betragtet som noget i sig selv fuldendt, der var adskilt fra handlingen og de resulterede forandringer eller konsekvenser i verden. Senere førte den til en idealisering af eksisterende institutioner som selve inkarnationen af fornuft*" (Dewey, 2005, p. 360). Således fastslår Dewey også sit antiautoritære projekt, hvor moral uden handling ikke giver meget mening og henvisning til egne overbevisninger ikke kan være tilstrækkelige for at kunne vurdere om handlingen har moralsk karakter, fordi "... *resultater og adfærd er det, der tæller – disse instanser er moralens eneste målestok*" (Dewey, 2005, p. 360). Også Deweys moralopfattelse knyttes derfor til en praksis.

Det vil igen være værd at bemærke, at Dewey i selvsamme udgivelse, som ovenstående citat er hentet fra, gør et stort nummer ud af at forklare sin intense interesse for naturvidenskabens metoder. Hensigten er dog ikke, som kritikerne påstår, at efterligne eller kopiere disse metoder over i samfunds- og humanvidenskaberne, som man kan ledes til at tro hvis læsningen stopper de steder, hvor Deweys rosede beskriver naturvidenskabens fremskridt. Hensigten er først og fremmest et bevidst forsøg på at overskride de endeløse og ukonstruktive diskussioner, som Dewey og hele den pragmatiske filosofi oplevede blandt forskellige videnskabelige retninger, der blev ført uden interesse i at komme videre eller komme hinandens positioner i møde for at finde et kompromis.

Herom skriver Dewey, at nutidens pædagogiske problem består i traditionen hvor uddannelse indfører de universitetsstuderende i fagligt adskilte videnskabelige positioner, hvorved man også samtidig uddanner de studerende som nye faglige soldater, der let havner i skyttegravens teoretiske verdenskrige, hvilket han finder stærkt uheldigt og ufrugtbart, fordi uddannelsen af studerende bliver til en missionerende uddannelse, hvor man "... *bevidst tilslutter sig en dualistisk filosofi*" (Dewey, 2005, p. 300). Derved kan man aktivt selv let komme til at medvirke til en videreførelse af de ukonstruktive disputer og positioner. Deweys råd om at følge naturvidenskabens metoder skal derfor ikke tages mere højtideligt end en argumentation for, at alle studerende kan få noget ud af at få kendskab til disse metoders meget stringente

fremgangsmåder, hvilket jeg kun kan nikke genkendende til, når jeg eksempelvis ser på mit eget kvantitative studie af aktive fitnessudøvere, hvor den for en naturvidenskabsmands obligatoriske studieprotokol ikke har været et helt så nærværende og velkendt en fænomen inden for min uddannelses retning. Med viden om de naturvidenskabelige metoder i bagagen, ville der være større mulighed for at overkomme disse skyttegravslignende positioner, da måske så ikke vil være de samme fordomme om hinandens metoder, videnskabelige traditioner og sproglige barrierer. Deweys hensigt var derfor, at uddanne studerende i at *"... blive mere årvågne, mere fordomsfrie og mere tilbøjelige til en tentativ accept og afprøvning af fremsatte eller foreslåede ideer – med henblik på at opnå en bedre forståelse af deres daglige miljø..."* (Dewey, 2005, p. 300).

Frem for udelukkende at uddanne de studerende til fagspecialister, burde de via deres uddannelser også uddannes til at blive mere velfungerende samfundsorienterede borgere med større sans for at deres videnskabelige og tekniske ekspertise og – ikke at forglemme - kunne *"... anvendes til almindelige formål"* (Dewey, 2005, p. 300). Således ønskede Dewey at bidrage til en situation, hvor videnskaben kunne studeres i dens praktiske anvendelse og dens kendsgerninger - og ikke i dens *"... renhed. (...) At iagttage en videnskabelig kendsgerning eller lov i den menneskelige såvel som dens fysiske og tekniske kontekst, er ensbetydende med en udvidelse af den betydning, og det giver den en forøget kulturel værdi"* (Dewey, 2005, p. 301). Dewey argumenterer på denne måde for, at adskillelsen mellem isolerede og opsplittede faglige retninger resulterede i en masse spildte ressourcer, som bliver brugt til kampe mellem klasser og kulturer, der ikke formår at se de fælles interesser, som alle i princippet burde kunne skrive under på: *"Vi har behov for at overvinde denne splittelse i uddannelsessystemet, hvis samfundet skal udvikle sig til at være sandt demokratisk"* (Dewey, 2005, p. 302).

4.11 En pragmatisk analysestrategi – opgøret med den teoretiske sandhed

Jeg vil nedenfor i en række mindre afsnit komme nærmere ind på hvorledes pragmatismens opgør med den klassiske filosofi og anvendelse af teori samtidig resulterer i en nyt og anderledes syn på teori og teoretiske positioner. Disse perspektiver resulterer i en analysestrategi og skrivestil, som jeg er inspireret af i afhandlingen.

Pragmatismen indeholder en række holdningsprægede standpunkter, som henviser til et opgør med de traditionelle videnskabelige diskussioner om modsætninger og dikotomier, hvor det blandt andet lyder:

"Den pragmatiske metode er primært en metode til at afgøre metafysiske stridigheder, som ellers kunne være endeløse. Er verden én eller mange? Skæbnebestemt eller fri? Materiel eller åndelig? Hvert af begreberne her gælder muligvis eller gælder muligvis ikke for verden; og diskussionen af sådanne begreber er uden ende. Den pragmatiske metode er i sådanne tilfælde forsøg på at udlægge hvert begreb ved at spore dets praktiske konsekvenser" (James 2000:16).

'Vi pragmatikere' finder direkte disse diskussioner uvedkommende, for hvilke konkrete praktiske ændringer i vores hverdag, ville disse gøre for os? Derfor vender en pragmatiker *"... resolut og én gang for alle ryggen til en masse af de indgroede vaner, som professionelle filosoffer har kær. Han vender sig bort fra abstraktioner og utilstrækkelighed, væk fra sproglige løsninger, fra dårlige a priori grunde, fra faste principper, lukkede systemer og prætenderede absolutter og herkomster"* (James, 2000, p. 123), som det hedder i et forsøg på at gøre oprør fra en af pragmatismens grundlæggere. Pragmatismens svar er derimod

et tilbud om at fokusere på praktiske konsekvenser af ideer, intentioner, meninger og handlinger: *"Pragmatism offers an alternative. It turns away from true and correct speech to effective speech, to actions that bring with them desirable results"* (Cherryholmes 1999:25).

4.11.1 Hvad er relevant viden og findes der en pragmatisk sandhed?

Pragmatismens afvisning af traditionelle (konstruerede) modsætninger, som har beskæftiget og optaget filosoffer og forskere til alle tider, har selvsagt implikationer for hvad der kan karakteriseres som relevant viden, der gerne vil anses for at være akademisk. Det nypragmatiske svar er, at relevant viden finder sted i konkrete situationer, hvor mennesket står over for en udfordring, der kræver handling²⁵ - en handlingstvung - hvor handling er udtryk for et forsøg på at konstruere og legitimere en meningsgivende praksis. Handlingstvungen kommer til udtryk i de enorme net af motiver, intentioner, normer, krav, deadlines, tider og steder, som et aktivt menneskeliv i dag er spundet ind i.

For eksempel kan man argumentere for, at eksistensen af handlingstvung i højere grad er til stede i den private idrætssektor, når idrættens faciliteter og aktiviteter ofte er bygget på lånte penge eller investorers goodwill og forventninger til fremtiden. Kreditorerne og de kommercielle idrætsudbydere har selvsagt en forventning om og ønsker til et økonomisk afkast. I disse konkrete investeringsprocesser ser vi, at der stilles fundamentalt anderledes spørgsmål til idrættens mening og formål, end traditionelle lokale idrætsforeninger typisk ville stille, hvilket blandt andet kommer til udtryk i ønsket om og behovet for nye kunders entre og hvor selve kvaliteten af fællesskabet ikke synes at spille samme rolle som i foreninger.

Når filosofiske diskussioner om konstruerede modsætninger ikke synes at være relevante for den konkrete udfordring, som mennesker, organisationer og grupperinger står over for i deres konkrete hverdag, er det samtidig pragmatismens grundlæggende påstand, at situationer, som indeholder handlingstvung og derved *påtvinger* en aktiv handling, også resulterer i menneskers erfaringsdannelse, og deraf i hvad mennesker opfatter og betragter som sandhed (Dewey, 2009). Sandhed er således den medierende størrelse, der beskæftiger sig med hvad, der synes at virke i hverdagen²⁶ og forskning bør fokusere på menneskers meninger, deres ideer, deres intentioner, deres legitimerings- og argumentationsprocesser samt de konkrete handlinger, som sættes i værk og disses praktiske konsekvenser og virkninger. I denne proces bliver teori til et middel til at forbedre og løse menneskers oplevede problemer og ikke et mål i sig selv. Teori tjener praksis; ikke omvendt.

Mange af de traditionelle filosofiske og teoretiske modsætninger bliver således mere eller mindre ligegyldige i den forstand, at det ikke giver mening at beskæftige sig med dem i mødet med konkrete udfordringer: *"The judgement that some perceivers [filosofiske eller teoretiske positioner, red.] of a situation are right and others are wrong, never has to be made"* (McSwite, 1997, p. 133). Således synes de endeløse teoretiske diskussioner om verdens sande eksistens eller naturens tilstand og beskaffenhed ikke at give mening længere. Ved at gøre teoretiske diskussioner til et spørgsmål om konkret relevans i den

²⁵ Situationer, der kræver handling, kan karakteriseres som situationer med 'handlingstvung' – et begreb der hentyder til de alternativer, den handlende ser som relevante i en konkret situation og sammenhæng. At forstå handling, er derfor ensbetydende med at se dem i en sammenhæng mellem den handlendes forestillinger om at ændre på sin omverden, hvor handlendes intentioner bliver opfyldt og hans muligheder for at skabe en mere stabil fremtid skabes i praksis (se for eksempel Olsen 2004:446).

²⁶ Hverdagssituationer rummer både situationer, der foregår på rutinebasis og situationer, der er mere komplicerede at overskue på grund af basal usikkerhed og uvidenhed, hvorfor de er præget af større usikkerhed om sagens karakter og udfald.

konkrete situation, forsøger neopragmatismen at overskride eller smutte udenom filosofiske og videnskabelige diskussioner ved at undgå dem: *"In fact, virtually all the typical epistemological oppositions are finessed by the pragmatic attitude"* (McSwite, 1997, p. 132). Som blandt oldtidens sofister, er der også blandt neopragmatismens en central pointe om, at videnskaben i langt højere grad bør beskæftige sig med hvorledes vi møder, handler og håndterer konkrete situationer, der udfordrer os og giver os erfaring: Det er *"... the core pragmatic idea that Truth is known through outcomes in real, present situations"* (McSwite, 1997, p. 134).

Af samme grund ligger der i pragmatismen et implicit ønske om en afteoretisering og en afvidenskabeliggørelse af de videnskabelige og filosofiske felter og derfor kan retningen opfattes som modsætningen til de videnskabelige discipliner og praksisformer, der er reserveret og dyrkes i lukkede reserverede miljøer for de få udvalgte, som aldrig risikerer at tale med andre end dem, der på forhånd regnes for at være enige. Neopragmatismens normative ideal er et ønske om at skabe en viden om de praktiske forhold, og bruge forskningens resultater til at udforme konkrete politiske løsninger i menneskets møde med udfordringer; og dette har følgende konsekvens: Væk med forskning for forskningens skyld og den forstyrrende udenomssnak om 'Sandhed' og 'Virkelighed'; ind med resultater, der giver brugbare bud på hvilke løsninger, der har relevans for mennesker i deres hverdag: *"Den pragmatiske sandhed er derfor plausibilitet, eller en slags instrumentel afprøvning af viden. Denne beskrivelse svarer til forklaringen der anvendes i sociologisk samhandlingsteori, navnlig formuleret i Deweys værker"* (Bitsch Olsen, 2004, p. 459).

Den relevante forskningsmæssige viden er derfor konkret, er anvendelig og har værdi for de mennesker og fænomener, som den beskriver og henvender sig til. Dette kriterium har jeg arbejdet meget med i min egen forskning, hvor jeg dels har søgt at involvere mennesker og idrættens organisationer og dels selv er blevet benyttet som rådgiver, konsulent og kritiker i forskellige sammenhænge.

4.11.2 Hvad er menneskelig handling og meningsdannelse?

Som erstatning for objektivitetsbegrebet kommer de praksisnære historiske studier ind, fordi disse kan fortælle noget om hvorledes lokale sandheder og menneskers handlinger udvikler sig over tid som følge af omverdenens forandringer, der påtvinger tanke-systemer en handlingstvang. Derfor fokuserer fitnesskulturens historie også på menneskers meninger og deres brug af forskellige forklaringsmodeller (teorier og metoder) som legitimeringsmetoder til deres egen vej gennem livet. Når eksempelvis idrætsorganisationer iværksætter selvlegitimeringsprocesser, som skal opsummere deres fejltagelser og deres succeser, sker dette med henblik på at en søgen efter mere systematiske og meningsgivende fortællinger end den, der reelt set eksisterer i den kaotiske verden. Ønsket om at fremstå som effektive, legitime og nyttige organisationer konstrueres konstant i mødet med udfordringer og problemer: *"We seek solutions (...) because we recognize the problems they address to be 'our' problems, but we pursue a given solution not because it is 'ours', but because we believe it will respond effectively to the problem at hand"* (MacGilvray, 2000, p. 487). Det interessante i pragmatismens perspektiv er ikke kun, at opfattelser ændres over tid, men også at disse ændringer indeholder nogle lærings-situationer, som i sidste ende medvirker til at danne menneskers og organisationers processuelle menings- og erfaringsdannelse:

"The social idea of the self; the self as emergent from social action and the interaction that surrounds it, is essential to the pragmatic beliefs in the dynamic progress, progress that moves toward a future that people responsibly choose rather than toward a future that simply fulfills a somehow preordained 'human destiny' or realizes a fixed or given 'human nature', both of which

are mythic ideas that must be based in an individualistic theory of the self as fixed or given" (McSwite, 1997, p. 134).

Den pragmatiske tilgang tilbyder et ændret perspektiv i målopfyldelse og "... udtrykker et skift i fokus fra at betragte målet med tænkning, som værende statisk forståelse, til at betragte tænkning som en aktiv del af handlen" (Egeblad & Laursen, 2000, p. 8). På pragmatisk vis kan man sige, at meningen med livet ikke er givet udefra, og derfor ikke kan opnås gennem tankemæssig erkendelse, men derimod, at mening og forståelse bliver til i en processuel erkendelse og skabes gennem mellemmenneskelige aktiviteter og handlinger. Man går, så at sige, fra det klassiske spørgsmål om "... hvad er meningen med livet?" til spørgsmålet om "... hvilken mening bør vi give til vores liv?" (Rorty, 2000, p. 51). Mennesket og dets organisationer er altså i dette pragmatiske lys blevet centrum for tænkningen og derved blevet ansvarliggjort med spørgsmålet om "... hvordan orienterer vi os i den verden, vi lever i?" (Laursen, 2000, pp. 102-103). Mennesket kan ikke længere lægge ansvaret fra sig, deponere det hos autoriteter som Gud eller Naturen eller en anden "... fortæller, hvis beskrivelse af os nødvendigvis må være enhver fortælling, vi selv kan fantasere os til, overlegen fordi den beskriver vores Sande Selv" (Rorty, 2000, p. 51).

Som følge heraf vil afhandlingen se nærmere på hvilke forandringer den aktive menneskelige handling resulterer i, når fitnesskulturens aktiviteter gennem tiderne er praktiseret i forskellige organiseringsformer. Mange af disse af idrættens iværksættere har om nogen skabt deres egne muligheder for at dyrke den idræt de finder relevant for netop deres liv, og i det omfang nogen ikke umiddelbart har kunnet praktisere deres idræt, har det været op til dem selv og deres egen indsats at få skabt et rum for aktiviteten. Fitnesskulturens kommercialiserede historie er således også fuld af selvbyggere, ligesom foreningsidrætten er det.

4.11.3 Findes der en begrænset pragmatisk rationalitet?

Opfattelsen af erfaringsdannelse, mening og rationalitet tager, som følge heraf, form som en dynamisk proces, fordi viden hele tiden udfordres, ændres, nedbrydes og dannes i mødet med nye mennesker i andre kulturer og en verden, der indeholder tilstande og situationer, der tvinger mennesket til at handle ud fra et komplekst net af forskellige interesser (for eksempel effektivitet), håb (for eksempel usikkerhed ved dømmekraftens styrke) og forventninger (for eksempel til handlingens nytte): "... the reality is overdetermined and dynamic; what is important is to go as far as possible toward making the world the way we want it to be through our actions instead of trying to 'know' it" (McSwite, 1997, p. 133). Den nypragmatiske tilgang til beslutninger og handlinger læner sig på denne måde op af en rationalitetsforståelse, der på mange måder minder meget om Herbert Simons 'begrænsede rationalitetsbegreb'²⁷, hvor der i pragmatismen blot lægges ekstra betydning i de ydre omstændigheders indflydelse på mål og midler. Dertil kommer de begrænsede ressourcer, som mennesket er underlagt og i besiddelse af, for eksempel tid og økonomi, men også forstået som viden og erfaring fra tidligere lignende situationer: "What the collective, the group, decides to do is, perforce, the best, most efficient thing that could be done in the situation" (McSwite, 1997, p. 133). Menneskets og organisationers beslutninger og

²⁷ Herbert Simons begreb 'bounded rationality' (begrænset rationalitet), stammer fra hans klassiker 'Administrative Behavior' fra 1945. Begrebet gør det meningsfyldt at tale om et resultat som 'det i situationen bedst mulige', hvilket må siges at være en grundlæggende præmis for langt de fleste situationer i tilværelsen, såfremt man tager de begrænsede ressourcer tid og økonomi i betragtning. Rammerne for udøvelsen af entydigt rationelle handlinger er således ikke længere til i langt de fleste situationer.

handlinger er i dette lys 'det muliges begrænsede kunst' og bundet op på hvad vi ved og hvad vi opfatter som muligt, realistisk og ønskværdigt.

De begrænsede ressourcer, der er til stede på netop *det pågældende tidspunkt*; og derfor også det i situationen mest rationelle og effektive, eksemplificeret med den begrænsede rationalitet, fordi der hér vælges den beslutning, der knyttes de største håb og forventninger til et bestemt resultat. Det er "*... the pragmatic denial of any standing idea or Truth, any tendency to act conclusively in the present situation on the basis of knowledge or principle gained from past situations*" (McSwite, 1997, p. 134). Menneskelig praksis bliver med andre ord til et fortløbende eksperiment med fundamental usikkerhed og mangel på viden om udfaldet (Rorty, 2000, p. 51), hvor det konstant vurderes om handlingens resultater lever op til de forventninger, håb og interesser, som handlingen blev motiveret af og legitimeret med. Nye erfaringer, meninger og ny viden skabes og gamle forestillinger omformes og nedbrydes i erkendelsesprocessen.

Der er selvsagt stor forskel på de beslutningsprocesser, som finder sted i idrættens forskellige organiseringsformer. Hvor foreningsidrættens beslutningsprocesser til stadighed er legitimeres ved en idealiserede demokratiske beslutningsprocesser men samtidig karakteriseres med manglende medlemsengagement som et hovedproblem, synes de private organiseringsformer bundet af et andet hierarkisk system, som legitimerer sig selv med mere effektive beslutnings- og implementeringsgange i en top-down-proces. Historien vil dog også vise, at netop den private idrætsudbyders beslutningsproces også på denne måde kan begå endog meget 'effektive fejltagelser' og beslutte sig for satsninger og finansielle modeller, som særdeles effektivt undergraver sin egen eksistens. Her synes foreningsidrættens ofte rigide struktur og indbyggede konservatisme i kombination med den manglende beslutningskompetence mellem hovedorganisationerne og de lokale foreninger nogle gange at være en styrke, da drastiske beslutninger og stort opslåede satsninger fra hovedorganisationerne ikke på samme måde kan implementeres i de lokale autonome foreningsenheder. Hovedorganisationernes ambitioner på foreningslivets vegne bliver således ofte mødt med en vis distance og skepsis, mens hovedorganisationerne på den anden side ofte giver udtryk for, at foreningslivet er fyldt med bagstræberiske og inkompetente beslutningstagere.

4.11.4 Det pragmatiske syn på ideernes historie – genbeskrivelsens praksis

På samme tid som pragmatisme tager afstand til de verdensfjerne filosofiske diskussioner, der har mistet sin offentlighed, spores der også en tydelig skepsis overfor større sammensatte teoretiske universer. Der eksisterer ikke blot en stor lyst til at provokere fortalene og autoriteterne for de traditionelle teoriopfattelser, forstået som en modernistisk læsning af teorier set i forhold til en nærmest postmoderne opfattelse af fragmenteret teori og praksis. Neopragmatismens holdning implicerer en velkendt skepsis overfor videnskabelig erkendelse som progressive og fremadstræbende videnskabelige erkendelsesprocesser, hvor viden akkumuleres gennem videnskabelige forskningsstudier, der lægges oven på hinanden. For at anskueliggøre forskellene mellem de tre hovedstrømninger angående disse spørgsmål, har jeg med inspiration fra professor i socialvidenskab, Peter Højlund (Roskilde Universitet), konstrueret nedenstående skema til illustration af tekstens pointer.

Tabel 3 – forskelle på videnskabsteoretiske perspektiver

Tradition/perspektiv	Modernisme	Senmodernisme	Neopragmatisme
Vidensideal	Den store fortælling	De små fortællinger	Fragmenterede lokale fortællinger
Videnskab og virkelighedsopfattelse	Én videnskab/én virkelighed	Mange slags viden/mange virkeligheder	Narrativ viden/praksis alle vegne
Hvor langt rækker vores viden	Langt, akkumuleret og progressivt	Langt, men inden for bestemte traditioner uden stor udveksling med andre traditioner	I spiraler - processer (hermeneutiske cirkler), der hele tiden skaber tidsafgrænsede meningsbærende pointer
Videnskabets formål	Sandhedssøgende (Telling the Truth)	Flere sandheder (Telling truths)	Sandhedsberettende (Storytelling)
Sandhedsopfattelse	Sandheden	Sandheder	Kontingens
Beskrivelse /og forskerrolle	Objekt / Deskriptiv og på afstand	Subjekt / normative tilgange	Egenskab/ fortællende og sammenflettende

Neopragmatisme kan derfor, lidt i tråd med den senmoderne tradition, opfattes som en modsætning til et traditionelt modernistisk videnskabsideal, hvor målsætningen er ønsket om at opnå en teoribaseret generel udsagnskraft. Dette viser sig tydeligst i neopragmatismens antifundamentalistiske holdning til teori, som bundes i en langt mere relativistisk opfattelse af hvad videnskabelige processer skal og bør. Pragmatismen *"... lever ikke af at forklare bøgernes virkelige mening eller af at vurdere noget, man kalder deres 'litterære værdi'. De [pragmatikere, som Richard Rorty kalder for 'ironikerne', red.] bruger hellere deres tid på at bringe bøger i sammenhæng med andre bøger, figurer i sammenhæng med andre figurer. Dette gør de på samme måde, som vi bringer en ny ven eller fjende i sammenhæng med gamle venner eller fjender. Medens dette står på, reviderer vi vores opfattelser ved at revidere vores egen endelig vokabular. Litteraturkritik gør for ironikerne [pragmatikere, red.] hvad jagten på universelle moralske principper angiveligt gør for metafysikere (Rorty, 1991, p. 83)."*

Det taler således neopragmatismen meget imod at indtage ét (videnskabs)teoretisk standpunkt, som det eneste rigtige, hvorfra den videnskabelige metode, epistemologi og dertilhørende teori afgør genstandsfeltets 'sande natur'. I det hele taget vil fortalere for alt for store projekter ofte blive mødt med en ironisk distance og en afvæbnende skepsis af pragmatikere. Det normative videnskabelige ønske for neopragmatismen ligger derfor i en fremstilling, som betyder noget i praksis, hvilket betyder at den som minimum bør være relevant for aktørerne i det undersøgte; og derfor bør videnskaben og forskningen også være forståelig for dem, som den henvender sig til, og forskerrollen bør ikke trække sig tilbage fra det undersøgte genstandsfelts praksis i et forsøg på at opretholde en misforstået objektiv afstand til det undersøgte.

Når videnskaben mister sin 'offentlighed' og eksistensberettigelse i forsøget på at trække sig væk fra genstandsfeltets praksis og foregive en objektiv position vil det ofte medføre en alt for stor afstand til det konkrete: *"Seldom one sees an ideology and a theoretical system having anything more than a remote*

connection to events" (McSwite, 1997, p. 132). Der ligger altså en grundlæggende lede ved det ukonkrete, samt en ikke uvæsentlig lyst til at provokere fortalerne og autoriteterne for entydige (videnskabs)teoretiske perspektiver, der anses for at være det 'korrekte':

"To say that a certain course of conduct is more in accord with Human Nature or our moral sense, or more rational, than another is just a fancy way of commending one's own sense of what is most worth preserving in our present situation" (Rorty, 1996, p. 334).

Teoris betydning og værdi afhænger af den sammenhæng, de indgår i. Dette har konsekvenser for, hvorledes teori opfattes og bruges af pragmatikerne i dag i forhold til en oprindelig pragmatisk teoriforståelse: "*The classic Deweyan pragmatist was interested in theory as in a vehicle for promoting change in societal affairs. The pragmatist of today has less faith in theory*" (Bogason, 2004, p. 27). Teori bliver således læst og opfattet med en vis ironisk distance, som skyldes en filosofihistorisk vurdering af teoriens selvproklamerede overlegenhed samt en ironisk læsning og distance til teoriens påståede sammenhæng. Teoretisk enighed skyldes delvist et pragmatisk behov for at stå sammen samt en lang række tilfældigheder: "*Her var en gruppe tænkere, som var fælles om rum og tid, nogle påvirkninger, mange fjender, visse problemer og måske endda enkelte doktriner*" (Rorty, 2000, p. 48). Pragmatismens skeptiske holdning over for teorigengivelse og teoretiske doktriner bunder i en påstand om, at den første forskel mellem teorier og ideer ligger i deres frasortering af det, der i deres øjne, udgør uvæsentlige træk ved genstandsfeltet.

For eksempel er fraværet af forskning i den kommercielle idræts traditioner og dens historie et eksempel på dele, at store dele af idrættens historie og tradition ofte er blevet frasorteret, ignoreret eller glemt. Fokus er på de træk der opfattes som væsentlige. Skrivningen af en historie eller en teoretisk pointe indeholder derfor en *handlingstvang*, som tvinger forfatteren til at fremhæve og lægge vægt på nogle observationer, træk og karakteristika i genstandsfeltets praksis på andres observationers bekostning. Forsøget på at skrive en teori, som ikke rettede sig ind efter denne handlingstvang, men insisterer på at indfange alle træk ved genstandsfeltet, ville på den anden side resultere i en teori, der ville være lige så brugbar som et landkort i størrelsen 1:1 (Lomborg 1991:308). De teoretiske pointer og teoriskrivningen som følger heraf anvender bevidst og ubevidst sortering og prioritering, men denne sortering og prioritering bliver ofte forsøgt forklaret med rationelle og begrundede til- og fravalg. I praksis skyldes disse ofte intuition, bevidste og ubevidste erkendelsesinteresser, selektivitet og ønsker om at fremstille en bestemt interesse og pointe klart. I et videnskabeligt forum er disse begrundelser dog sjældent accepterede, på grund af den åbenlyse mangel på objektivitet og rationelle overvejelser, som står som idealer ude i den fjerne modernistiske fortid. Dette ændrer dog ikke ved, at de reelle årsager sandsynligvis har spillet en større rolle i forskningens praksis end hidtil antaget.

Af samme årsag er alle teoretiske pointer potentielt mangelfulde, fordi der selvsagt er en risiko i, at de teoretiske traditioner (som for eksempel foreningslitteraturen) både bevidst og ubevidst overser væsentlige træk i deres frasortering og prioritering af karakteristika ved deres genstandsfelt. Denne pointe kan dog koges ind til, at den erkendelsesinteresse en teoriretning eller skole er bærere af, selvsagt har afgørende indflydelse på, hvad der a priori synes oplagt at undersøge i et genstandsfelt. Dette fører som oftest til en overvurdering af det undersøgtes betydning – et træk, der går igen i forskningens selvforståelse – og således sandsynligvis også i denne afhandling som meget let kan beskyldes for at overfortolke den kommercialiserede fitnesskulturs betydning og udbredelse. En anden vigtig nypragmatisk pointe henter

stærk inspiration fra den Kuhn'ske opfattelse af videnskabers og teories indbyrdes diskursive²⁸ paradigmatiske kampe, hvor forskellige paradigmer konkurrerer om at opnå en hegemonisk status om retten til at definere og forklare genstandsfeltets 'sande' natur (Christensen 2000:85). Det efterfølgende citat vidner måske ligefrem om, at Kuhn måske var inspireret af den tidlige pragmatiker Charles Sanders Peirce, da Peirce' pointe synes at være tilnærmelsesvis den samme, omend Peirce fremsatte den tidligere:

"En opfattelse, der i de seneste år, har opnået en vis popularitet blandt videnskabsfolk er, at vi ikke kan forvente, at nogen fysisk hypotese skulle kunne holde stand på ubestemt tid, selv med modifikationer. Vi må derimod forvente, at der fra tid til anden vil ske en fuldkommen omvæltning, som fuldstændig vil feje gamle teorier af banen og erstatte dem med nye. Så vidt jeg kan se, har denne forestilling ingen anden begrundelse end videnskabens historie."
(Peirce i Haack, S., 2000, p. 68)

Hvis forskellige teoretiske opfattelser sidestilles, er de indbyrdes modstridende – de er 'inkommensurable' i Kuhns begrebsverden; og der kan alene tales om videnskabelige fremskridt *indenfor* et paradigme; ikke på tværs af paradigmer. De såkaldte videnskabelige revolutioner finder derfor sted, når et nyt paradigme erstatter et andet, hvorved der opstår en ny opfattelse af videnskab, teori, metode og videnskabens rolle (Koch, 2004, pp. 101-102). Som supplement til denne meget forsimplede, men populære fremstilling af Kuhns paradigmatheori, ser pragmatismen dog, at den historiske teoriudvikling *indenfor* et paradigmes tradition konstant resulterer i forskellige forklaringsmodeller, der på mange måder minder om økonomiens teori om produktdifferentiering²⁹, hvis pointe er, at nye teorier (produkter i økonomien) konstant søger at forny sig og genfortælles gennem en stadig konstruktion af nye begreber og nye forklaringsmodeller (produkter), som udgør et postulat om et teoretisk fremskridt, og som markedsføres med lovning om, at den nye udvikling (det nye produkt) på en mere præcis måde indfanger genstandsfeltets træk. I pragmatismens syn kan dette fremskridt dog ikke begrundes objektivt, da de er knyttet til forskningstraditioner mennesker, der har behov for at finde frem til nye forklaringsmodeller primært for deres egen skyld: "*Vi genbeskriver os selv, vores situation, vores fortid i disse termer og sammenligner resultaterne med andre genbeskrivelser (...). Med denne uophørlige genbeskrivelse håber vi ironikere at lave det bedste selv, vi kan til os selv*" (Rorty, 1991, p. 83).

Også denne afhandlings bud på fitnesskulturens historie og udvikling er på denne måde en genbeskrivelse, der har primært betydning for mig som forfatter. Via studiet af andre historiske kilder er det blevet muligt at studere motions- og fitnesskulturen nærmere ved at flette oplysninger i historiske kildemateriale sammen på nye måder, hvorved en ny genbeskrivelse og genfortælling er fremkommet via et fokus på andre dele af idrættens aktiviteter end den hidtidige idræthistoriske kommer frem til. Selvom både gymnastikkens og sportens historie således indgår i denne afhandlings historiske genbeskrivelse er det som sekundært spor til fitnesskulturens udtryksformer og primært for at kunne trække en række sammenligninger mellem de forskellige idrætskulturers og -aktiviteters konkrete udtryk.

²⁸ Kuhn bruger ikke selv diskursbegrebet, men jeg finder det meget meningsgivende i forklaringen af hans pointer.

²⁹ Begrebet produktdifferentiering henviser til, at produkter præsenteres på forskellige måder gennem indpakning, reklamer, omtale, design, ledsagende service osv. for at holde på et segment af kundeforholdet, der foretrækker den pågældende producents udformning (se for eksempel økonomisk minilex fra Dalhoff og Grell, 1995).

4.11.5 Pragmatismens skrivestil som genfortællingens improvisation

I nypragmatikerens perspektiv kommer genstandsfeltet altid før teorien, hvorfor begrebsdannelse altid vil halte bagefter empirien og ligeledes være tidsbegrænsede størrelser med visheden om, at de har ubestemte udløbsdatoer et sted ude i fremtiden. Den pragmatiske holdning til forskning og begrebsdannelse vil derfor være en klar fornemmelse af, at forskningens eneste sikre resultat er kravet om mere forskning - og at forskning producerer mindst lige så mange spørgsmål som svar. Derfor er troen på forskning som et ensidigt resultatorienteret og problemløsende projekt, på dette metaniveau, naiv. Det man i dag anser for det korrekte eller sande svar, vil i de videnskabelige begrebers revolutions navne stå for fald og genbeskrivelser i morgen, uden at der kan tales om entydig videnskabelig progression i objektiv forstand. Et forhold synes dog at være givet, nemlig, at fremtiden vil le af mange af vores opfattelser på samme måde, som vi ler af datidens: *"Det som til én tid fremtræder som sikkert og velfunderet, som hævet over fortidens vankundighed og uoplysthed vil, når historiens hjul har drejet lidt, selv vise sig usikkert, tidsbundet og underlagt historiske begrænsninger"* (Jensen, 1994, p. 13).



En af de behandlingsmetoder vi i dag kan grine over – igler mod overvægt. Træsnit fra ca. 1560, ifl. (Bergmark, 1968, p. 233).

Vi er således også vidner til en mangfoldighed af ideer og teorier, der konkurrerer indbyrdes om status og popularitet indenfor forskellige paradigmer samtidig med nye skud finder frem på den ideernes og teoriernes stammer, hvilket bliver synligt, når meninger brydes og holdninger bølger frem og tilbage i forsøget på at nuancere, modificere eller skærpe pointer og begreber. Denne afhandling er i dette lys et forsøg på at få fitnesskulturens historie og udvikling til at stå som en mere tydelig del af idrættens samlede historie og tradition ved at anskueliggøre, at fitnesskulturens historiske rødder ikke blot er den moderne amerikanske udgave, men at der forud for denne kommercielle variant har eksisteret en basal fascination af muskelstyrke og kropsæstetik, som gradvist fandt sine egne faciliteter og sin egen kultur, da foreningslivet kun i meget beskedent omfang evnede at rumme disse ikke-sportsinteresserede udøvere.

Én konsekvens af teoriernes kampe er, at der bliver brugt meget energi på at kritisere teoretiske positionernes blinde punkter og forsvare sine egne grundantagelser. Fortsættelse af denne meningsproces synes næsten at være traditionens eksistensberettigelse på det teoretiske marked, fordi diskussionerne

derved holdes i gang og pointerne gentages med større styrke. Dette kan fra et pragmatisk perspektiv resultere i en relativisme, der minder os om sofisten Protagoras læresætning om, at der i dialog og retorik altid kan konstrueres modargumenter – antiteser – til den fremsatte teori, ide eller argumentation, som kan resultere i en sund skepsis samt et pragmatisk forbehold overfor teoriens selvudrømte overlegenhed.

Teoriens mål er i pragmatismens perspektiv at skabe en troværdig mening og forståelse gennem både skriftlige forslag, sproglige ytringer og handlinger. Selvom traditionel teorilæsning har haft tendenser til at smykke dominerende ideer med sandhedsbegrebet, har pragmatismens perspektiv på teori betydning af mulige, sandsynlige og foreløbige sammenhænge. Begrebet 'teorier' oversættes således i pragmatikken til andre om mindre ambitiøse begreber, hvor Richard Rorty blandt andet selv benytter 'vokabularer', mens jeg selv foretrækker ordet 'ideer'; men for begge af disse ateoretiske begreber gælder det, at de opererer med et sandhedsbegreb, der ikke lader sig indfange af logikkens krav om absolutte sandheder, for sandhedsbegrebet er "*... bredere end det logiske. Det er menneskets sandhedsbegreb, slet og ret*" (Fafner, 1990, p. 17). Pragmatismens interesse for det praktiske liv og hverdags samtalen skyldes ikke sandhedstest eller -søgen, men derimod et ønske om at forstå meninger og formidle sammenhænge, og "*... ikke i og for sig at overbevise nogen, men i hvert enkelt tilfælde at pege på de overbevisende momenter, der foreligger*" (Aristoteles, 2007), som det så fint udtrykkes af en af dialektikkens fædre. Blandt andet giver det ikke meget mening at søge beviser for sandheden i det praktiske levede liv og i 'den almindelige samtale', hvor "*... mennesker skaber sandheder ved at skabe sprog...*" (Rorty, 2000, p. 19). Findes der eksempelvis en mulighed for at forlange logiske og gyldige beviser for kærlighedens tilstedeværelse, venskabs ægthed eller en persons moral?

Måske er en konsekvens af ideernes erstatning af teori og at selve formuleringen af nye spørgsmål bliver til en lige så vigtig brik af den humanistiske og samfundsvidenskabelige (idræts)forskning som besvarelsen af de spørgsmål vi stiller op. Ideer lægger i hvert fald op til en ikke-færdig formel men en mere eksperimentel afprøvning end teorifremstillingen. Læseren vil således også i denne afhandling se en række formuleringer af nye spørgsmål undervejs som læsningen skrider frem, og disse spørgsmål synes på mange måder at repræsentere den undren, som er en lige så central del af en afhandlings læsnings- og skriveproces, som besvarelsen af handlingens arbejdsspørgsmål og problemformulering er det. Afhandlingens spørgsmålsfremsættelse fokus bør give læseren indtryk af alle de spørgsmål, som afhandlingen er resulteret i undervejs i tanke- og skriveprocessen.

Samtidig er skrivestilen, som læseren muligvis allerede har opdaget, en sammenfletning af analyse, resume og disposition med citatpluk, teoretiske udsagn, statistisk materiale samt kritiske perspektiver og fremsatte spørgsmål. Fremstillingsformen lever måske ikke op til en traditionel ph.d.-skabelon, hvis skematiske opbygning med problem, teori, empiri, analyse, er delvist fravalgt; og "*... jo mindre sandsynlig er det, at vi vil have kriterier ved hånden...*" (Rorty, 1991, p. 130) til bedømmelse af en sådan fremstilling. Vurderingen af genbeskrivelse som denne må derfor se på om den har en berettigelse og anvendelsesmulighed, og "*... jo mindre pointe er det i at prøve at henføre den til en genre. Vi må se om vi kan finde en anvendelse for den [genbeskrivelsen - altså i dette tilfælde af handlingen, red.]. Hvis vi kan det, vil der blive tid nok til at strække grænserne for en eller anden genre langt nok til, at den kan smutte ind; og der vil være tid nok til at opstille kriterier, i overensstemmelse med hvilke det vil være en god skrivestil (...). Kun metafysikerne tror, at vores nuværende genrer og kriterier udtømmer det muliges rige*" (Rorty, 1991, p. 130), mens pragmatikere via

genfortællingens kunst konstant søger at udvide dette 'rige' via nye sammenfletninger af ideer, analyser, tvivl og spørgsmål.

Efter min mening etablerer neopragmatismen et ganske konstruktivt bud på anvendelse af teori, hvorved ideerne som udgangspunkt bliver mødt med lige dele skepsis og respekt og bliver brugt med lige dele bevidst eklekticisme³⁰ og improvisation (Christensen, 2000, pp. 93-94). Der eksisterer i Lakatos'³¹ forstand en dyb skepsis overfor teoriretningers selvhævdede 'hårde kerner', som udgøres af de grundlæggende antagelser, der ikke fra teoriens eget perspektiv bliver stillet spørgsmålstejn ved: "*Videnskabsfolk er tykhudede. De opgiver ikke deres teorier bare fordi, de modsiges af facts. Normalt opfinder de enten nogle redningshypoteser for at forklare det, de derpå kalder anomali, eller, hvis de ikke kan forklare anomalien, ignorerer de den og retter opmærksomheden mod andre problemer*" (Fuglsang & Bitsch Olsen, 2004, p. 13). Pragmatismens respekt og anerkendelse af ideer viser sig dog ved benyttelse af potentielle meningsgivende pointer som de måtte være budbringer af i en konkret situation. Den pragmatiske opfattelse af ideers betydning er således, at de både er potentielt fejlagtige, men i lige så høj grad at deres pointer har eksistensberettigelse uanset en tilknytning til teoriens 'hårde kerne'. Såfremt ideer kan medvirke til at understrege eller perspektivere en pointe eller et empirisk fund har de gyldighed i praksis, fordi de medvirker til skabelsen af mening. Læsning og skrivning af teoretiske ideer går med andre ord ud på at få deres pointer fravristet enten en skoles tradition eller en hård ontologisk kerne, og få dem til at hænge sammen i nye genfortællinger som meningsgivende sammenflettede improvisationer.

Der skelnes derfor ikke til ideernes oprindelige traditioner og deres indbyrdes grundlæggende uenigheder, men til den konkrete om de formulerede meningsgivende begreber og pointer i den pågældende praktiske sammenhæng, som de optræder i. En skrivestil med improvisationsfremstilling beskæftiger sig i højere grad med ideens pointe, hvor opgaven er "*... at finde brugbare tråde og væve et nyt, forbedret narrativ heraf*" (Rorty, 2000, p. 47); og dette vil i praksis sige at benytte teori pragmatisk (Haack 2000:62).

Til udsagnet om teoriens meningsgivende pointe, kan der selvsagt indvendes en relevant kommentar – nemlig '*meningsgivende for hvem?*'. Som tilhænger af pragmatiker er det altid lettest at give svaret i praksis. Gennem resten af denne afhandling vil jeg således forsøge at eksemplificere en skrivestil, som ovenfor beskrevet er nye sammenfletninger og improvisationer, hvilket både er en krævende men også en særdeles meningsgivende kreativ øvelse³². Ulemperne er, at skrivestilen er stærkt begrænset af ens personlige intellektuelle færdigheder, for skrivningens konkrete praksis kan ikke sætte sig ud over sin egen færdighedsgrænse. Dette afslører således i et vist omfang forfatterens manglende kendskab til teoretiske pointer, hvilket naturligt vil medføre begrænsninger hvor omfattende en kreativitet fortælling, der er tales om. Samtidig er også denne skrivestil som andre underlagt den vigtigste form for begrænsning – nemlig ressourcen tid. Fordelen ved det pragmatiske udgangspunkt er, at skrivestilen giver forfatteren mulighed for kreativt at bruge begreber og pointer fra mange forskellige teoretiske traditioner uden hensyntagen til

³⁰ Eklekticisme opfattes af mange som en lidt tilfældig måde at anvende teori på, fordi den rummer en uvidenhed om de grundlæggende uoverensstemmelser, der kan være i at anvende teorier fra forskellige videnskabelige traditioner/skoler. Dette er dog ingen hindring for en pragmatiker, såfremt teoriens pointe synes meningsgivende i den relevante praktiske sammenhæng.

³¹ Lakatos (1922 - 1974) var matematisk videnskabsteoretiker, der videreudviklede Poppers falsifikationsteori og Kuhns paradigmeteori.

³² Jeg mener, at begrebet 'produktdifferentiering' i teksten ovenfor omhandler teoriens modvilje til at ligne hinanden for meget, hvilket er meget meningsgivende, på trods af begrebets oprindelse inden for i økonomisk teori. Jeg bruger altså begrebet pragmatisk ved at undlade at skelne til økonomiens grundlæggende hårde kerne (ontologi).

andet end sætningens kvalitet. Dermed frasiges også idealet om at være ærlig og tro over for grundlæggende ontologiske standpunkter og epistemologiske metodeforskrifter, hvor ”... *de konkurrerende beskrivelser (...) er forkortelser for rivaliserende narrativer*” (Rorty, 2000, p. 47). Disse opleves nemlig som begrænsende i en kreativ skriveproces. På grund af pragmatismens implicite ironiske distance og skepsis overfor de proklamerede teoretiske grundlæggende ’hårde kerner’, bliver teoriskrivning og læsning i langt højere grad til et spørgsmål om ’storytelling’ og fortællerevne, der opfatter både anvendelse og skrivning som en skønlitterær genre, hvor genfortællingen skal bestå af overbevisende pointer og ”... *tage sig attraktivt ud ved at vise, hvorledes det kan bruges til at beskrive en række emner*” (Rorty, 2000, p. 18).

Ønsket om at sproget flyder let som en lind strøm af underholdende viden om fitnesskulturens historie og betydning skal således gøre det ud for en sammenhængende, god og relevant fortælling om det undersøgte fænomen (Rorty i Haack, 2000, p. 62). Af samme årsag er der ikke samme distance mellem videnskab, teori, journalistik og meninger for pragmatikeren, for selve formålet med disse discipliner bør være at få de teoretiske pointer og de subjektive meninger til at spille sammen med en praksis, der møder mennesker gennem krav og udfordringer. Ligesom journalister – de gode af dem – er den pragmatiske forsker også interesseret i dels at skrive den gode historie, der samtidig er både interesseret i at være dokumenteret og have evne til ideelt set at ændre verden, eller måske mindre ambitiøst at ændre læserens syn, holdninger og opfattelser (Ragin, 1994, pp. 19-21).

Herved bliver spørgsmålet om sandhed, verifikation og falsifikation også banaliseret og negligeret til noget mindre relevant, fordi en fortælling ikke som udgangspunkt skal bedømmes som sand eller falsk, men om den er god, meningsfuld, sigende og relevant (Christensen, 2000, p. 94). Man bevæger sig således også samtidig væk fra forsøget på at *bevise* til en situation, hvor man hellere vil *overbevise*. I et pragmatisk perspektiv vil det, som tidligere nævnt, altid kunne diskuteres om dette kvalitative kriterium er opfyldt. Spørgsmålets subjektive bedømmelseskriterier og vurderingen af om en fortællingen er god eller ej er i sidste ende et spørgsmål, der afhænger af, om den *giver mening* for læserne, og om den *siger noget* relevant om det genstandsfelt og de personer, som fortællingen gengiver. Videnskaben bliver derfor også i dette lys en litterær genre, hvor genfortællingens ’storytelling’ derfor også handler om ’sensemaking’ – at skabe mening og sammenhænge – for at kunne blive godkendt (Rorty i Haack 2000:62).

Jeg har ovenfor forsøgt at give læseren en bred indgang til pragmatismens pointer, som de kommer til udtryk primært i fortolkninger af John Deweys litteratur suppleret med neopragmatikerens Richard Rortys bud på en analysestrategi og skrivestil. Nedenfor er dette søgt praktiseret i det første egentlige kapitel omhandlende fitnesskultur i denne afhandling.

Således velkommen til historien om fitnesskulturens udvikling fra muskelmasse til massebevægelse.

5. Fra muskelmasse til massebevægelse - indblik i fitnesskulturens historie

Det er en udbredt opfattelse, at beskæftigelse med fortiden er perspektivløs og intet giver, når man skal planlægge fremtiden. Den opfattelse er forkert (Lange, 1985, p. 9).

Nutidens industrialiserede fitnesskultur er baseret på besynderlige sammenblandinger af ihærdige ildsjæle, cirkusartister og gøglere, ukuelige lykkeriddere, risikovillige investorer samt en lang række mere eller mindre tilfældige historiske begivenheder. Også konkrete personer, tider, steder, produkter og koncepter spiller afgørende roller for nutidens fitnesskulturs udformning. Dette kapitel fokuserer først og fremmest på denne række begivenheder, personer, tider, steder, produkter og koncepter, der tilsammen udgør de historiske forudsætninger for nutidens fitnesskultur. Den konkrete problemformulering for dette kapitel lyder således:

Hvordan kan nutidens fitnesskultur forstås i et historisk perspektiv?

I historien er der fokus på hvilke idrætstraditioner, personer, begivenheder, steder, tidspunkter, produkter og koncepter, som har medvirket til at forme den danske fitnesskulturs historie, udvikling og organisering. Som indledning til fortællingen tager jeg en række omveje for at belyse forudsætningerne for fitnesskulturens fremvækst, hvor især kulturernes fascination af maskulin muskelstyrke og fascinationen af smukke kroppe i tæt relation til et idrætsrelateret sundheds- og arbejdsbegreb synes at være væsentlige faktorer i fitnesskulturens fundament – altså fascinationen af 'det stærke' og 'det smukke' koblet op på argumentations- og legitimeringsprocesser, der henviser til 'det sunde'.

5.1 Indledende metodiske overvejelser og tanker

Undervejs i studierne har jeg spurgt mig selv, hvorfra den historiske interesse stammer, for jeg er jo ikke historiker af uddannelse, men forvaltningsuddannet med hovedvægt på politologi, forvaltning, økonomi og sociologi³³. Indtil videre har jeg ikke kunnet give et klart svar. Nedenstående er derfor på en underfundig måde både en rationel afvejning af argumenter og en samtidig legitimering af den indre romantiske, sentimentale forkærlighed for at binde gode fortællinger op på historiske forløb for derigennem at se på nutiden. Den romantiske legitimering lyder noget i retning af, at det i sidste ende er fortællingerne, vi husker. Det er de gode fortællinger, der bibringer mening til idrætten, livet og sjælen. Og det er også fortællingerne om mennesker og deres oplevelser, der har gjort største indtryk i skriveprocessen og stadig hænger ved, fordi de kan røre én på en måde, som statistikken ikke formår. Statistikkens romantik er verdensfjern i forhold til historiens romantik, fordi statistikken er present nutid og historierne fjern fortid, hvor den historiske distance tillader selektiv meningsdannelse.

I den mere rationelle legitimering synes interessen for historie at komme af en lyst til at sætte samtidens idrætspolitiske problemer og udfordringer ind i historisk kontekst. Når nutidens omvæltninger sættes på historisk formel bliver gentagelsens mønster afsløret. Resultatet heraf er, at både udviklingstendenserne og udfordringerne bliver mindre radikale, fordi historien har det med at modificere forskellige synspunkter,

³³ Cand.scient.adm., (latin: candidatus/candidata scientiarum administrationis), er en embedseksamen i politik og administration/forvaltning, også kaldet politologi/offentlig forvaltning.

der bølger frem og tilbage. Det historiske perspektiv kan se på 'det nye' og se, at det både peger fremad og tilbage i tiden. Ting gentager sig, men indpakningen og forholdene er muligvis lidt anderledes end tidligere. Samtidig har jeg talrige gange oplevet, at der ligger en stor fordel, ja magt, i at kende historiens gang. Når der diskuteres idrætspolitik synes evnen til at tegne historiske paralleller at være et stærkt kort at spille i plenum. Også når der skal findes fremtidige løsninger for idrættens mange aktører – foreninger såvel som kommercielle aktører, som flertallet kan leve med i deres praktiske hverdag, er den historiske bagage en fordel og en styrke.

5.2 Interviews og materiale

De i afhandlingen anvendte citater fra interviewede personer³⁴ er så vidt muligt søgt godkendt af interviewpersonen selv. I enkelte tilfælde³⁵ er dette ikke lykkedes pga. manglende svar fra interviewpersonen selv.

Det arkivmateriale, der er anvendt, stammer fra Dansk Vægtløftnings-Forbund og fra Danmarks Brydeforbunds respektive arkiver. Jeg har fået ubegrænset adgang og fandt hér en række stærkt personlige samlinger, tusindvis af sirligt udklippede presseklip, klubblade, dagbøger, fagtræningsbøger, billedmateriale, officielle beslutningsprotokoller og håndskrevne referater fra de første foreningsdannelser og fra Dansk Atlet-Unions³⁶ første tid (se evt. bilag 1: Samlet oversigt og beskrivelse af materiale fra Dansk Vægtløftnings Forbund og Dansk Brydeforbund).

Jeg har især brugt tid på at studere de officielle beslutningsprotokoller og referater. Dertil har jeg læst en række interessante personlige og stærkt livsbekræftende beretninger om livet med vægtløftning, men der hvor jeg fandt det mest interessante materiale, var utvivlsomt i foreningernes klubblade og i de store flotte mapper med talrige presseklip fra lokale medlemsblade og aviser. Presseklippene er udtryk for en række personers enorme flittighed og engagement, og de rummede en forhåndssortering af delvis interessant og relevant materiale, som ville være ufatteligt krævende at rekonstruere, såfremt øvelsen skulle gentages i dag. Både beslutningsprotokollerne og presseklippene er fra den anden halvdel af 1900-tallet, dvs. fra 1945 og frem, da vægtløfterne gik ud af Atletunionen og stiftede deres eget specialforbund. Til rekonstruktion af tiden før 1945 er der primært benyttet personlige skriftlige beretninger og en række jubilæumsudgivelser³⁷.

I modsætning til anden idræthistorisk forskning har jeg ikke haft interesse i en fuldstændig gennempløjning af de enkelte idrætters historiske materialer. Min interesse har primært været at skrive fitnesskulturens historie, og disse arkivmaterialer om vægtløftningens og brydningens respektive historier omhandler selvsagt primært disse idrætsgrene. Trods dette har jeg fundet nogle fitnessrelaterede sideaktiviteter, som rummede elementer af fascinationen af den smukke krop eller den banale fascination

³⁴ Se eventuelt forordet 'Tak og tanker' for at se de konkrete interviewpersoner

³⁵ Charlotte Bircow er en uhyre travl kvinde, og jeg tilskriver den manglende respons som udtryk for en prioritering af hendes sparsomme tid og ikke som en blank afvisning af hendes medvirken. Det har derfor ikke afholdt mig fra at benytte hendes citater, for der er, efter min vurdering, ikke kontroversielle idrætspolitiske udtalelser blandt dem. Som supplement til hendes endnu 'ubekræftede' version af vigtige tider og steder i især aerobic'ens og spinningens historier, har jeg dog interviewet en række andre centrale personer, som kunne supplere Charlottes historieudlægning.

³⁶ Dansk Atlet-Union bliver i stavet forskelligt i forskellige kilder. Jo længere man går tilbage i kilderne, des større tendens er der til at 'atlet' staves som 'Athlet'. Hvorom alting er, så benytter jeg begge stavemåder idet jeg opretholder de originale kilders stavemåder. Dansk Atlet-Union var i sin tid en samling af 'styrkeidrætterne' – vægtløftning, brydning og boksning.

³⁷ I ganske få tilfælde har presseudklips dato og oprindelse ikke kunne stadfæstes præcis, da de ikke har oplyst kildens navn og dato. I disse tilfælde er presseklippet markeret med enten 'dato ukendt', et 'ukendt forfatter' og/eller et 'ukendt kilde' i selve kildehenvisningen.

af styrke, og som fandt sted i sportens miljøer. Det er derfor vigtigt at understrege, at interessen i studiet af disse arkivmaterialer først og fremmest har fokuseret på de steder, hvor jeg er stødt på interessante idrætsaktiviteter, som man kan henføre til motions- og fitnesskulturer, og som i nogen omfang har stået i modsætning til den sportslige specialisering og foreningsorganisering, som blandt andet resulterede i Dansk Idræts-Forbunds³⁸ stiftelse og sportens gennembrud i slutningen af 1800-tallet. Arkivarbejdet har derfor ikke været tilnærmelsesvist så grundigt og detaljeret som en uddannet historiker sandsynligvis ville gå til materialet. I sammenligning med eksempelvis Per Jørgensens studie af Dansk Idræts-Forbunds stiftelse og historie (Jørgensen, 1997) er der nok store forskelle i selve tilgangen og arbejdet med arkivmaterialet. Men jeg har gjort mit bedste.

Af andet vigtigt skriftligt materiale, som ikke kan lånes på biblioteket, skal nævnes en lang række fitnessrelaterede tidsskrifter, hvor især tidsskriftet 'Work-Out Magazine' – senere blot 'WO' og senere endnu 'Work-Out & Fitness', må kategoriseres som et af de mere seriøse livsstils- og træningsmagasiner inden for fitnesskulturen. Dette blad, som udkom fra 1991 og til ca. 2008 har været en inspiration at bladere i. Tidsskriftet har i perioder i et vist omfang fungeret som den kommercielle fitness-sektors brancheblad og talerør. Det indeholder, foruden traditionelle træningsartikler og annoncemateriale, som begge medvirkede til at bevidne fitnessaktiviteters gennembrud i Danmark, også en række idrætspolitiske artikler og debatindlæg, som tegner konturerne af den kommercielt organiserede fitnesskulturs politiske interesser. Dertil er tidsskriftet fyldt med personlige portrætinterviews og flotte fotos med en række af datidens centrale fitnessprofiler, hvilket jeg har benyttet mig af i flere omgange til rekonstruktion af en række historiske begivenheder.

Både i specialforbundenes kældre og i tidsskrifter har jeg fundet fotografier og reklamer, som i stor stil benyttes som illustrationsmateriale i dette kapitel. Afslutningsvis har også reklamer og annoncer fra både sundheds-, helsekost- og fitnessindustriens producenter været et informativt og ganske underholdende materiale at se nærmere på. Disse kommunikationsformer udkrystalliserer ofte på fin vis en række sammensatte og modsigelsesfyldte samfundstræk på en overskuelig måde, hvor reklamebudskabers billedmateriale og slogans iscenesætter fitnesskulturens udvikling og drejning mod sundhedsforestillinger. Dette kan for eksempel ses i forskelle og forandringer i gengivelsen af forskellige perioders gængse opfattelser af privatforbrugets iscenesættelse af 'det gode liv' og selvom *"de fleste kan tale nedsættende om reklamen..."* (Preisler, 2007, p. 137) rammer studiet af reklamers forandringer over tid en række grundlæggende kvaliteter, for *"... jo højere op, man kommer i det kulturelle hierarki, jo mere nedsættende kan man omtale reklamen. Den er jo den mest banale og elementære kulturmanifestation, vi har"* (Preisler, 2007, p. 137).

5.3 Fitnesskulturens fascination af den stærke og æstetiske krop

Udviklingen af fitnesskulturen fra en mandsdomineret subkultur til en populærkultur tager i denne variant af historien lidt over 100 år og løber fra slutningen af 1800-tallet med enkelte afstikkere til udlandet og op til nutiden. Jeg har valgt at slutte med udgangen af 2010, selvom den virkelige historie naturligvis går videre.

Over disse år går fitnesskulturen gradvist fra at være en subkultur domineret af unge muskelhungrende mænd til at være en markant idrætskultur, der samtidig er domineret af modne motionshungrende

³⁸ I dag Danmarks Idræts-Forbund.

kvinder. Udviklingen mod denne mainstream massebevægelse rummer selvsagt en række skelsættende begivenheder, som dels rummer store kommercielle gevinster og potentialer for producenter af alle slags, dels synes at være resultatet af foreningslivets manglende interesse for organisering af motions- og fitnesskulturens aktiviteter.

5.3.1 Skulpturer, malerier, spejle og fotografier af kroppe

Lad os starte med en banalitet: En kultur kommer ikke af sig selv. Kultur er produkter af sin tid og er udtryk for det, der sker mellem mennesker i en afgrænset epoke. Når mennesker omgås hinanden, arbejder sammen og bruger tid sammen opstår kultur via handlinger og praksisformer. Samtaler om livets forhold og meningsytringer, der formes i mødet med andre, rummer også en tids kulturelle karakteristika. Således kan det synes underligt, at store dele af denne fitnesskulturs historie er fuld af tider, steder, begivenheder, produkter, koncepter, når kultur først og fremmest er det, der sker *mellem* mennesker.

Årsagen til dette er, at alle disse begivenheder, tider, steder, produkter, koncepter er udtryk for menneskelige aktiviteter, kald dem 'artefakter' eller 'hybrider' efter behag, men via studiet af disse kan kulturen mellem mennesker beskrives. Dialog og meningsytringer former sig omkring disse, og det er disse historier, jeg har været ude efter. Kultur lader sig ikke sådan beskrive i sig selv som et materielt objekt; dertil er det et for mangesidet begreb. Men kultur lader sig udforske via de fortællinger, som opstår omkring materielle produkter, udtænkte koncepter og begivenheder, som finder vej til verden på bestemte tider og på bestemte steder. Sammenlagt rummer begivenhedernes kompleksitet en sammensmeltning af både de materielle udtryks- og praksisformer samt de mentale og sproglige fortællinger, som i sidste ende er udtryk for forskellige meningskabende legitimeringsprocesser, der giver udviklingen en retning og ordner kaos. Disse er både forudsætninger for og produkter af kulturen, og de viser sig og fremkommer på bestemte måder i forskellige tidsperioder.

Figurationsanalysen kunne også være et bud på en kulturanalyse, men det synes mig, at være en noget begrænsende metode med for mange skematisk udvalgte variable, som lægger en begrænsning på den kreative skriveproces. Metoden egner sig, efter min mening, bedst til studier af enkeltstående 'begivenheder' med afgrænsede fænomener, men man vil godt kunne argumentere for, at min udgave af fitnesskulturens historie er en række særskilte figurationsanalyser, som jeg har forsøgt at sammenkoble i én mere eller mindre sammenhængende fortælling.

Denne version af fitnesskulturens historie starter dog med et dyk ned i kulturhistorien, som rummer talrige mere eller mindre velkendte eksempler på fascinationen af den stærke krop og æstetiske idealkrop - altså kroppens fysiske evner eller udseende. Disse viser sig nemlig at være helt centrale og gennemgående referencepunkter i fitnesskulturens dannelseshistorie. Måske er de udtryk for banal menneskelige fascination af det, der springer i øjnene og ikke kan kategoriseres som 'normalt'? Kroppe, og især dem, der er blevet betragtet som de smukkeste, har således fascineret civilisationer og inspireret kunstnere over hele verden. Nedenstående indledende øvelser udi kultur- og kunsthistoriens verden skal derfor læses som en række vigtige forudsætninger for at forstå, hvorledes en idrætskultur gradvist udvikler sig på et usikkert fundament af retorik, simple overbevisningsteknikker og fragmenterede bevisførelser og legitimeringsforsøg.

For at forstå de senere kommercialiseringstendenser i fitnesskulturen og dens organiseringsformer synes det oplagt at starte med at studere den banale fascination af 'det stærke' og 'det smukke' lidt nærmere, for at se på, hvorledes disse legitimeres i praksis med henvisning til 'det sunde'. Kommercialiseringsprocesser kræver grundlæggende først og fremmest et privatforbrug, som stammer fra en gradvis udbredelse, udveksling og nedsivning af bestemte praksisformer, vaner og traditioner fra et samfundslag til andre. Typisk er studier af disse nedsivningsprocesser kommet frem til, at det er borgerskabets værdier, normer, overbevisninger, produkter og vaner, der siver ned i samfundets andre klasser, hvilket studier af hygiejnerelaterede standardiseringer giver indblik i. Ved at lukke lys, luft og renlighed ind i de private borgerlige hjem, fandt disse praksisformer også gradvist vej til middelklassen og i nogen grad til proletariatet (Schmidt & Kristensen, 2004). De samme tendenser synes i et vist omfang at gælde fitnesskulturens sundhedsrationalisme, mens fascinationen af den stærke og smukke krop nok ikke kan afgrænses til bestemte samfundsklasser, men snarere synes at indeholde subkulturelle æstetiske overbevisninger af den 'gode smags praksis'. Men hvordan bliver samfundets fornemmelse af den gode smag, den smukke krop og det stærke legeme udbredt i praksis i denne periode fra slutningen af 1800-tallet og frem?

Et oplagt eksempel synes at være grundlæggelsen af offentlige museer. Allerede så tidligt som i slutningen af 1700-tallet blev de første offentlige museer åbnet, hvor skulpturer og malerier af nøgne, smukke kroppe gradvist fik deres centrale placering og derfra også har haft indflydelse på samfundets syn på kroppen: *"Hovedparten af Europas kunstsamlinger blev tilgængelige for publikum i 1770'erne og 1780'erne. 1700-tallets offentlige kunstmuseer medvirkede til en demokratisering af kunstoplevelsen, idet museerne gik ind og redefinerede deres samlinger med afsæt i oplysningstidens generelle reorganisering af viden og tidens kamp mod privilegiernes arvefølge"* (Carneiro & Høholt, 1998), hvilket altså også fik betydning for almenbefolkningens muligheder for at se og opleve forskellige kroppe. Her spillede den danske billedhugger Bertel Thorvaldsen (1770 – 1844) med sine stilrene marmorskulpturer en væsentlig rolle på både på den danske og den internationale kunsts scene³⁹.



Thorvaldsens bløde formning af Venus med æblet fra 1828 er blot én ud af utallige skildringer af en smuk, blød og harmonisk kvindekrop. Thorvaldsens Museum.

³⁹ Ifølge Den Store Danske Encyklopædi var han blandt andet blev medlem af en lang række europæiske kunstakademier og selskaber samt professor ved San Luca-akademiet i Rom fra 1812.

Ud over skulpturerne af de smukke mande- og kvindekroppe fik også den nøgne kvindekrop gradvist sit gennembrud i malerkunsten i den første del af 1800-tallet. Hvor det hidtil kun havde "... været tilladt at tegne efter nøgne mandlige modeller...", som højst sandsynligt blev udplukket blandt en hårdtarbejdende arbejderklasse, indførte mestermaleren Eckersberg "... som noget virkeligt revolutionerende (...) maleøvelser efter kvindelig model..." (Bukdahl, 2004, p. 92). Fra museernes kunst fik almenbefolkningen gradvist et indtryk af forskellige tiders portrættering af den nøgne krop som fysiske æstetiske objekter, hvilke blandt andet skagensmalerne gjorde flittigt brug af med blandt Lauritz Tuxens malerier 'Ung pige i klitterne' (1888) og 'Sommerdag på Skagen Strand med Figurer' (1907) samt P. S. Krøyers 'Badende drenge en sommeraften ved Skagen' (1899) er gode eksempler på. Malerkunsten kan således have medvirket til at udbrede, forstærke og reproducere samfundsforestillingerne om den romantiske, iscenesatte og uskyldige nøgne krop.

Dertil har både spejlets og fotografiets opfindelse afgørende betydning for menneskers opfattelser af kroppens udseende. Selvom spejlets historie er lang med de første kendte eksemplarer som "... were located in Anatolia approximately 8000 years ago..." (Enoch, 2004, p. 775) var det først langt senere i forbindelse med 1800-tallets industrialisering, at spejle blev fremstillet til en pris, som flere havde råd til. Spejlets kulturelle betydning for den måde, vi ser på os selv og andre, kan næppe undervurderes og både som konkret materielt objekt og metafor fortjener spejlets kulturhistorie sin egen ph.d.-afhandling. Spejlets centrale placering i blandt andet brødrene Grimms eventyr 'Snehvide' med den velkendte sætning "lille spejl på væggen der, hvem er skønnest i landet her?" vidner om spejlets placering i vores samfund og denne besjæling af spejlet som et objektivt sandhedsvidne, der ubarmhertigt sender sandheden tilbage til beskueren og på den måde får os til at betragte os selv i nye vinkler og på nye selvreflekterende måder. I fitnesskulturen indtager spejlet en ligeså central placering, og historien rummer mange diskussioner om spejlets betydninger og anvendelse. Diskussioner om grænseflader mellem bodybuilderens behov for spejle, spejlingens narcissistiske undertoner, og gymnastikforeningernes diskussioner om spejlets placering i forbindelse med aerobicens indførelse handler blandt andet om, hvor central en rolle spejlet skulle have i idrætten. Disse diskussioner skal vi se lidt nærmere på i historien nedenfor.

Også fotografiets opfindelse har haft en markant betydning og med pressefotografiets udbredelse i Danmark fra 1908, da Politiken bragte det første pressefoto, skete en gradvis erstatning af de tegnede illustrationer, som inden da blev benyttet som sandhedsvidner i dagspressens spalter. Herhjemme blev kvindefotografen Mary Willumsen i 1915 både berømt, berygtet og arresteret som verdens første kvindelige erotiske fotograf for sine semierotiske fotoserier af anonymiserede, nøgne kvinder på badeanstalten Helgoland, som dengang lå ved Svanemøllebugten ud for Københavns Østerbro og først senere i 1925 flyttede til Amager Strand. Selvom udgangspunktet i hendes fotografier var ønsket om at formidle kvindernes nyerhvervede frirum på badeanstalten, var hun også den første kvindefotograf, der åbenlyst selv besad en fascination af de nøgne kvindekroppe. Og denne delte hun tilsyneladende med mange andre, hvorfor fotografierne i form af postkort i stor stil fandt frem til diverse storbykiosker, hvor mænd i al hemmelighed så også kunne købe dem (Sabinsky, 2004).



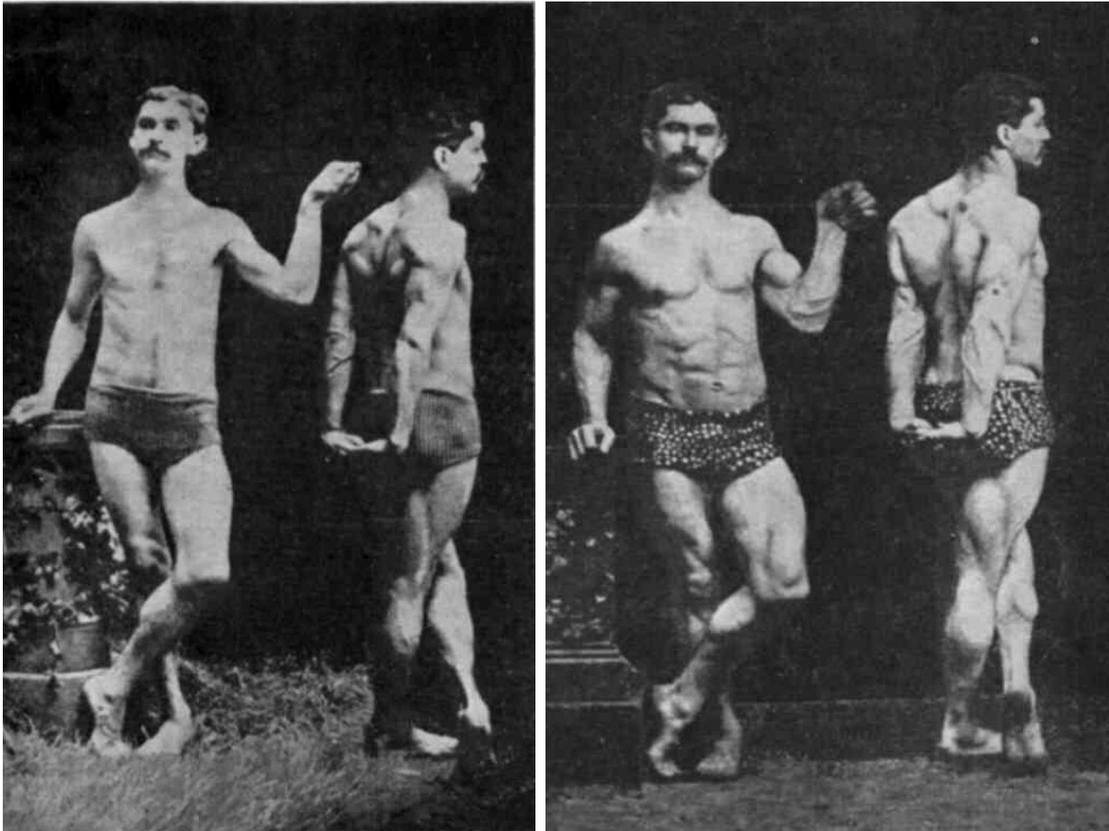
Nøgne kvinder hviler sig på Helgoland Badeanstalt, ca. 1914. Foto: Mary Willumsen.

De forskellige 'teknikker' og materialer, som skulpturer, materier, spejle og fotografier repræsenterer, har sandsynligvis haft en afgørende indflydelse på synet på forskelle mellem den normale krop og den æstetisk, attraktive krop.

5.4 Den fundamentale fitnesslogik og den instrumentelle, kvantificerbare træning

Fotografiets udbredelse som dokumentationsteknik fandt relativt hurtigt vej til en række af de allerførste forsøg på at benytte billeder som dokumentation for træningskoncepters effekter. Det første kendte eksempel på dette blev lanceret i 1878 i USA af Professor D. L. Dowd, som lancerede et træningssystem under bogtitlen '*Dr. Dowd's Original Health Exerciser*'. Heri bragte han nedenstående fascinerende før- og efterbilleder. Og mens der stadig er diskussioner om, hvorvidt Dowd nu også var professor eller ej, eller om han blot fortsatte datidens cirkus- gøglertraditionens navneiscenesættelse, eller sågar om det nu også er ham selv, der poserer på begge billeder, er det nu ganske vist, at dette første forsøg på at benytte billedokumentation af et bestemt træningskonceptes effektive ændring af en krops udseende har ladet sig kopiere tusindvis af gange i fitnesskulturens historie siden.

Professor Dowd var en af de absolut første, der anbefalede træning med lette vægte og med talrige repetitioner, hvilket var det træningssystem, han selv fulgte i tre stive år. Samtidig var hans detaljerede naturalistiske beskrivelser om træningen hensigt uhyre præcise, idet han beskrev, at selv de mindste muskler kunne trænes og håndteres - selv træning af ansigtets muskulatur blev nøgternt beskrevet for at frembringe en mere hensigtsmæssig fremtoning (Pullum, 1953).



Ifølge Dr. Dowd tog forvandlingen fra tynd splejs til rigtig mand iført leopardtrusser hele tre år fra 1878 til 1881. I dag lover talrige før-og-efter reklamer en noget kortere tidsinvestering før de synlige resultater viser sig. Således havde fitness dk en kampagne i 2007 under mottoet 'Giv os 40 dage, og vi giver dig et nyt liv!'.

Netop i denne periode dukker talrige træningsbøger og -magasiner op med fotografier af veltrænede kroppe. Disse finder også med lidt forsinkelse vej til Danmark, skal det vise sig. Da de videnskabelige bevisførelser for blandt andet styrketræningens og konditionstræningens effekt lader vente på sig, søger fortalere for træningskonceptudbydere at sælge deres budskaber og -redskaber via en særdeles veludviklet og overbevisende stærk retorik, hvilket blandt andre den danske I. P. Müller (1866-1938) synes at have taget til sig i sine udgivelser, hvor især 'Mit System' synes at være en dansk fortsættelse af den engelsksprogede retoriske tradition inden for rådgivnings- og træningslitteraturen (Müller, 1905).

I. P. Müller var i sin tid Danmarks mest kendte fortaler for gymnastik, idræt og sundhed. Hans militæruddannelse smittede tydeligt igennem i manglen på pædagogisk indføling. Hans tone var ofte grov og direkte nedladende i omtalen af folk, som han forsøgte at opdrage til at tage større personligt ansvar (Müller, 1905). Men tilsyneladende virkede Hr. Müllers mange irettesættende og belærende sætninger – i hvert fald på overfladen. Hans person var, ud over militærattitude, omgærdet af en ægte autoritet, da han en overgang var ansat som inspektør på Vejlefjord Sanatorium og i tidens løb havde sat en række danske rekorder i klassiske atletikdiscipliner. Han blev ligeledes kåret som vinder i en af de første skønhedskonkurrencer for mænd (Bonde, 1991, p. 102). Alle disse begivenheder gjorde ham til en kendt og respekteret figur. Med sin gode fysik personificerede I. P. Müller sine egne forskrifter i åndelig og fysisk forstand, hvilket medvirkede til hans store personlige succes (Mellemsgaard, 2001, p. 339). I. P. Müller blev kendt i store dele af verden med bogen 'Mit System', som blev en bestseller over store dele af kloden. Fra bogen bringes her et rammende citat, der på fin vis indfanger den nye forståelsesramme, som overgangen

fra et passivt til et aktivt livsperspektiv giver: *"Stilstand er her som i hele Naturen unormal, fører til Hensygnen og for tidlig død. Bevægelse er liv, forøger og bevarer Livskraften til Livets normale sene Grænse* (Müller, 1905, p. 9).

I tæt ledtog med de første kommercielle træningsmagasiners gennembrud fandt også mere seriøse bogudgivelser vej til markedet. Kvantificeringen af fysisk træning og den instrumentelle tilgang til hjemmegymnastikken har medvirket til den kommercielle succes. Dels har budskabet om et effektivt træningsprogram været kommercielt egnet og dertil har kvantificeringen af træningen – oftest angivet som et minimumsbehov - gjort den instrumentelle træningslogik både salgbar og let forståelig. Men hverken den instrumentelle logik eller kvantificeringen er I.P. Müllers opfindelse. Allerede i 1891 afslører amerikaneren Alex Whitely den instrumentelle trænings logik i bogen *'The Shortest Route and Fastest Time to Health & Strength or Practical Athletics for Busy People'* og I. P. Müller omtaler selv et tilsvarende engelske træningskoncept, som stammer fra den amerikanske idrætsgrundlægger Dr. Gulick⁴⁰, der i 1902 anbefalede *'Ten minutes exercise for busy men'*.

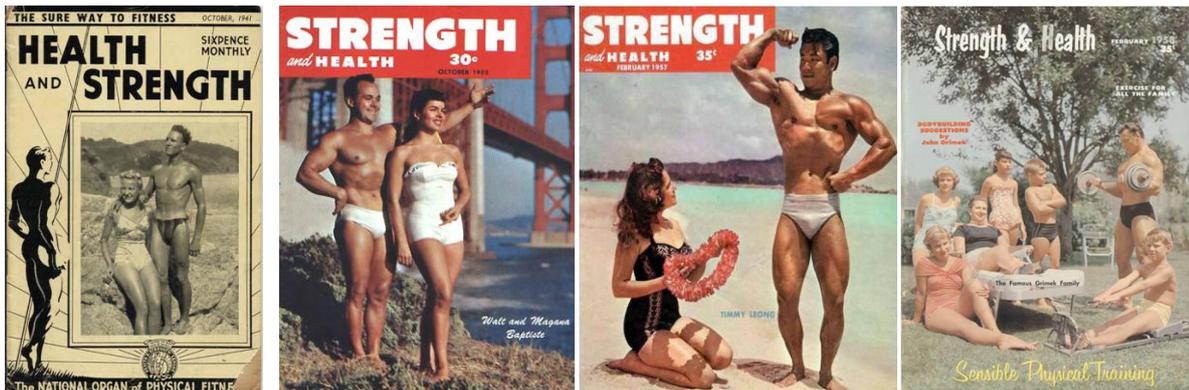
Ud over disse udgivelser er følgende tidlige fitnessrelaterede bogtitler værd at se nærmere på: William Blaikies *'How to Get Strong and How to Stay So'*, der blev udgivet allerede i 1879, Edwin Checkleys *'A Natural Method of Physical Training'* fra 1894 samt W. R. Ropes *'The Science & Art of Physical Development. Hints on the Sandow System'* fra 1902.

Forsiderne på kommercielle træningsmagasiner har fra begyndelsen reproduceret og markedsført forestillingen om den amerikanske drøm og fastholdt kønnene i stereotype roller. Der er slående lighed mellem de første træningsmagasiners billedmateriale og den simple symbolik, som træningsmagasinernes senere historie vidner om. De første træningskoncepter var således engelsksprogede, og både bøgernes og magasinernes titler er ganske sigende for fitnesskulturens grundlæggende logik og opfattelser af den idrætslige trænings mening og formål. Det første kommercielle træningsmagasin, som udkom med faste tidsintervaller og med direkte relation til bodybuilder og styrketræningskulturen var det engelsksprogede *'Health & Strength'*, som er udkommet siden 1898⁴¹.

Oftest finder man på magasinforsiderne af *'Health and Strength'* og lignende udgivelser et billede af en poserende veltrænet mandsperson, men fra 1940'erne og fremefter var han ikke sjældent i selskab med en yndig kvinde, hvor han symbolsk i portrættet hæver sig over sin kvindelige *'ejendom'*, der fremstilles som en underdanigt, beundrende og passiv tilbeder. Symbolikken er tydelig - mandens lykke og succes kædes direkte til en smuk og muskuløs idealkrop; idealet er den aktive, virksomme mand, hvis udseende placerer ham højt på den sociale rangstige. Via kroppens disciplinære udtryk opnås adgang til en række eftertragtede privilegier, og på denne måde blev kroppen fremstillet som et statusgivende objekt med nærmest materiel karakter.

⁴⁰ Jeg er næsten overbevist om, at denne Dr. Gulick er den samme person, som var formand for The Amateur Athletic Union (AAU) i årene 1895 – 1905.

⁴¹ Dette blad skal ikke forveksles med det amerikanske *'Strength & Health'*, som blev udgivet af York Barbell Company i Bob Hoffmans storhedstid fra 1940'erne og frem.



Forsider fra venstre: 'Health and Strength' (oktober 1941) og 'Strength and Health' (hhv. 1951, 1957 og 1958). Det klassiske set-up med den stolte veltrænede mand med sin passive siddende kvinde – og familiefaren med sine aktive, stolte sønner og passive kone og døtre (th.). Senere skulle kvinderne tage revanche som aktive, poserende kvinder på forsider af deres egne træningsmagasiner.

Alle disse bogudgivelser indeholder nogenlunde enslydende gribende retoriske skildringer af datidens kropslige forfald, analyser af bestemte arbejdsituationers kropslige konsekvenser og den gruende industrialiserings betydning for behovet for sol, lys luft, hygiejne og regelmæssig fysisk aktivitet. Disse grundlæggende forestillinger blev sideløbende støttet af de kommercielle træningsmagasiner, der ikke efterlod plads til samfundsdiagnoserne, men først og fremmest fokuserede den nye træningskulturs fordele, såfremt man tog aktivt del i den. Disse mange tidlige bog- og bladudgivelser støber fitnesskulturens skrøbelige fundament ved at forme den logik og de træningsrationaler, som motions- og fitnesskulturen herfra skulle vokse på i årene efter. Fundamentets støbning består af følgende cocktail:

- 1) Den spirende opmærksomhed på hygiejne, sundhed og kropspleje får for alvor et folkeligt og kommercielt gennembrud i perioden fra 1880 – 1920. Denne periode var på et mere generelt plan udtryk for et interessant og kommercielt set alafgørende skifte i holdningen til menneskekroppen. I perioden kan en række kvalitative ændringer identificeres. Den mest markante ændring består i gennembruddet af en grundlæggende norm, som understøtter en nødvendighed i at holde kroppens fysik ved lige med fysisk aktivitet og idræt. Skiftet kan kvalitativt set bedst beskrives som en ændring, hvor man bevæger sig væk fra en passiv livsførelse og forståelsesramme til en aktiv forståelsesramme. Oven på en hård arbejdsdag skulle kroppen således regenereres med fysiske udfoldelse, idræt og sport i stedet for at hvile sig.
- 2) Samtidig fremkommer en grundlæggende forståelse og opfattelse af, at det er den enkelte borger, der kan og bør ændre sit liv via rationelle til- og fravalg. Det betyder at kroppen, sundheden, udseendet og det mentale overskud bliver et spørgsmål om personlig vilje og evne. Denne tilgang understreger, at kroppen således *ikke* er givet fra naturens side. Den disciplinerede krop er kulturgiven, ikke naturgiven.
- 3) Kvantificering af træningsmængden bliver en afgørende tendens i motions- og fitnesskulturen, som siden hen er blevet et af fitnessindustriens helt centrale omdrejningspunkter. Som følge af fitnesskulturens dominerende arbejdslogik skal produkterne også sælges på deres funktionelle nytteværdi, og grundlæggende set er dette en afvejning af hvilken træningsindsats, der skal ydes i forhold til det resultat og den nytte, træningen skal give. Kvantificeringen af træningsmængden har siden set sit indtog i offentlige politiske strategier, uddannelsessystemer og i styrelser, råd og nævn.

4) Motions- og fitnesskulturens aktiviteter består af træningsarbejde. Heri ligger en af de afgørende forskelle til datidens øvrige sports- og idrætskulturer. Den grundlæggende opfattelse er, at kroppen skal *bearbejdes* rationelt, systematisk og målrettet for at rette op på skavanker og genetiske fejl. Beskrivelser af træningsrationaler og gentagelser dominerer således i de tidligste udgaver af fitnesskulturens centrale udgivelser og denne instrumentelle betoning får afsmittende betydning i fitnesskulturens anvendelse af arbejdsmetaforer, som går igen i stednavne og i valget af fitnesskæders og træningskoncepters navne.

5) Den idrætslige aktivitet handler ikke om adspredelse, underholdning eller om samfundsopbygning i bredere forstand. Både den idrætslige leg og sportens konkurrencekultur overlejres af en sundhedsrationalisme og en disciplinering af krop og sind, der skal tvinges og overtales til at træne. Efter den hårde arbejdsindsats vil man kunne høste frugterne i rigt mål, hvilket i et af talrige eksempler kommer til udtryk på denne måde:

“Most of us get, then, from our parents a one-sided and partial development, and are contented with it. Unless we ourselves take steps to better our condition, unless we single out the weak spots, prescribe the work, we shall not remedy the evil. (...) Our descendants will understand far better than we do that the body can be educated, as well as the mind or the moral nature; (...) The body will properly trained, directly and materially aid them; and, further, that there is no stand-point from which the matter can be viewed which will not show that such training will pay, and most handsomely at that.” (Blaikie, 1879, pp. 21-22)

Stærk retorik, suppleret med illustrationer og billedokumentation søger således at underbygge og sandsynliggøre, at det aktive tilvalg af træning både medfører en sund og smuk krop - underforstået, at den samtidig er tilgængelig for alle, der vil købe konceptet (systemet), følge parolernes budskaber og holde sig på en bestemt udgave af dydens smalle sti.

Det er ikke til at sige i hvor stort omfang de engelsksprogede træningsbøger nåede til Danmark og Skandinavien, men til Danmark kom nogle af dem i hvert fald. I de fleste tilfælde er den danske fitnesshistorie en sen kopi af udenlandske tendenser og på denne måde er den danske (og skandinaviske) fitnesskultur ekkoer af især den amerikanske version, hvorfra talrige ideer, begivenheder, events, produkter, koncepter og faciliteter er blevet hjemtaget i tidens løb.

Således spiller udenlandske skriftlige kilder og personer centrale roller og understreger pointen om fitnesskulturens primære udbredelse i de vestlige industrialiserede lande. Træningsbøgerne betoner imidlertid primært fitnesskulturens sundhedsaspekter, hvorimod fitnesskulturens anden grundlæggende æstetiske dimension også skal introduceres for at forstå den vekselvirkning mellem sundhedsrationalisme og fascinationen af den smukke og æstetiske krop, som fitnesskulturen balancerer på. Næste afsnit er derfor dedikeret til at se nærmere på de æstetiske dimensioner i kulturhistorien.

5.5 Den samfundsskabte idealkrop på tværs af tid og sted

Fascinationen af en flot krop og et god udseende synes i mandens tilfælde at være bundet op på en markeret muskuløs krop. Forbindelsen mellem muskler og æstetik er på mange måder en så naturgiven størrelse, at det kan være svært at tænke det anderledes. Som det slås fast i et jubilæumsskrift fra Dansk Vægtløftning Forbund fra 1965: *”Stærke mænd er populære alle steder i verden...”* (Schack, 1965, p. 2). Men idealkroppe er også udtryk for en specifik kulturs særlige æstetiske fornemmelser og opfattelser af hvad, der kan opfattes som smukt og efterstræbelsesværdigt inden for en subkultur.

I forsøget på at bestemme 'det skønnes' indre logik udtalte sofisten Hippias i sin tid i en lidenskabelig diskussion med Sokrates: "*Lad os ved det skønne forstå det, som er brugbart og hensigtsmæssigt*" (Thielst, 1998, p. 13), men fremstillingen faldt hurtigt til jorden, da de begge hurtigt blev enige om, at der med hensigtsmæssigt lå en betydning af praktisk anvendelse, som ikke lod sig forlige med 'det smukke', der på en måde står uden for det praktiske og har sin egen berettigelse og værdi og ikke skal bruges til noget uden for det skønnes eget område. Hvis man ser på en række fantastiske billeder fra andre kropskulturer forstår man meningen med deres afvisning af forslaget. Tag for eksempel nutidens professionelle bodybuildere, hvoraf størstedelen lever i USA. Med deres ekstremt muskuløse kroppe, som har mistet enhver fornemmelse og forbindelse til forestillinger om 'det naturlige' og 'det sunde', får man et stærkt indtryk af kropsidealers kulturelt afgrænsede udbredelse. Det, der er smukt for nogle, giver ikke synderlig mening for andre. I Vesten har bodybuildingens subkultur og dens kropslige udtryksformer således gennemgået en sportificering, hvor sportens logik og olympiadens motto '*hurtigere, højere og længere*' er blevet suppleret med '*større*'.

Fra helt andre kropskulturer kan vi genkalde os kvinderne fra Sara-Djingestammen⁴² i Centralafrika med deres enorme og deraf ret upraktiske læbepartier, som eksempler på, at der i kulturer eksisterer et forhold mellem kropsidealers æstetiske dimensioner og de æstetiske dimensioners adskillelse fra det, der opfattes som 'det normale'. Forskellige civilisationer og kulturer deler indbyrdes værdier og livspraksis og rummer således implicit på hver deres måde en række stærke normer for, hvordan et kropsligt ideelt udseende bør se ud for at kunne kategoriseres som 'det smukke'. Subkulturer konstruerer også normerne for, hvordan man *bør* opføre sig, såfremt man skal agere 'meningsfuldt' i sociale sammenhænge og være modtager af grundlæggende social anerkendelse via en symbolsk interaktionisme, som konstruerer socialitetens forventningsstrukturer, rollefordelinger og -spil (Goffmann, 1963). Såfremt en meningsfuld kommunikation mellem en subkulturs aktive medlemmer og videnskaben kan opretholdes, er kroppens opførelse, udtryk og udseende derfor "*... altid udtryk for en given kultur*" (Riskjær, 2004, p. 279 – 289). Forestillinger og udtryksformer om kroppens udseende kan med andre ord ikke eksistere uden et civilsamfunds kulturelle kollektive referenceramme – dvs. den fælles erfaring, fortælling og bevidsthed, der til stadighed fortolker, giver mening til og oversætter udefrakommende fænomener i søgen mod at opretholde en kulturs indre stabilitet.

Samtidig er også noget andet på spil. I relation til forestillingerne om 'det smukke' (æstetikken) står nemlig også forestillinger om 'det sande' (videnskaben) og 'det gode' (etikken), som udgør to andre stærke modsatrettede værdibaserede orienteringer, og hvis indbyrdes relationer ikke helt er til at blive kloge på. Men en relation er der; og den udvikler sig over tid, hvilket antropologiske studier har afsløret (Latour, 2006). Med stor interesse kaster antropologer sig eksempelvis ud i studier af alle mulige minoritetskulturers udtryks- og praksisformer, herunder udformningen af disse kulturers særlige æstetiske iscenesættelse og symbolske spil; men når vores egne kultursociologer kigger indad og betragter vores egne subkulturer, synes de ikke på samme måde at være på med på denne 'anerkendelsesdagsorden' på grund af den klare skelnen mellem det lavereliggende 'dem' og det ophøjede 'os', hvor "*... vi ser naturen, som den er, mens deres forståelse af naturen i virkeligheden er en projektion af deres egne sociale*

⁴² Populært kaldte tidligere man disse for 'tallerken-negere', men det er vist ikke længere politisk korrekt.

kategorier” (Blok & Jensen, 2009, p. 108) ikke længere kan opretholdes så skarpt. Således er der primært kulturkritik og relativisme til overs.

Hvad ville der dog ske, såfremt vi begyndte at betragte vores egen kultur som subkulturer med den antropologiske metodes indbyggede fascination og grundighed, spørger man sig selv? For når man studerer 'det fremmede', er man *”ikke bange for at sætte ting i sammenhæng med hinanden og forsøge at gengive den store sammenhæng. Det samme skal antropologien (og sociologien) turde, når den vender blikket mod vores egen kultur”* (Arnoldi, 2006, p. 12).

Forestillinger, fortællinger og fornemmelser for 'det smukke' rummer samtidig også oppositionelle forestillinger af 'det normale' og 'det grimme'. Negationerne repræsenteret ved 'det smukke', 'det normale' og 'det grimme' medvirker til at forklare hvilke ændringer i forestillinger om æstetiske, videnskabelige og etiske værdier, der forrykkes over tid, hvilket mere basalt set er udtryk for diskursive brydninger om herskende traditioner og opfattelser. Forholdet mellem 'det smukke', 'det sande' og 'det gode' er ligeså udsat for genfortolkninger over tid som andre sociale fænomener, hvilket den følgende fitnesshistorie på sin vis er et fint eksempel på.

Når æstetiske, sandhedssøgende og etiske overbevisninger synes konstante, samtidig med at de stadig ændrer karakter og indbyrdes forhold, kan det med skjult reference til Aristoteles kaldes for *”... evolutionary constructions”* (Young-Bruehl, 1988, p. 116). Disse evolutionære konstruktioner bærer i sig en forestilling om det optimistiske fremskridt, men i praksis er de en række grundlæggende fortællinger om forandringens mulighedsbetingelser. Med henvisningen til Aristoteles' logik resulterer det i en fin logisk pointe: Sociale og empiriske fænomener, som eksempelvis udviklingen af æstetiske idealkroppe, kropslige subkulturer, sundhedsvidenskabelige overbevisninger og etiske og moralske overbevisninger om eksempelvis idrættens organisering, er udviklet af mennesker i indbyrdes afhængighed til andre fænomener, objekter og deres respektive værdier og funktionsmåder. Derfor har de forskellige standpunkter ikke i sig selv nogen væsentlig selvstændig værdi, som eksisterer uafhængigt af andre positioner – de andre kroppe, subkulturer, andre sundhedsopfattelser og andre organisationsmåder.

Således er relationerne mellem forskellige positioner opretholdt via gensidige referencer til forskelle og ligheder mellem fysiske, mentale, politiske, sociale og klasse-mæssige positioner. Dette giver *som minimum* positionerne et dialektisk indhold, en mening, en position og værdi, men oftest er der tale om talrige modsatrettede interesser, forestillinger og overbevisninger selv inden for den samme subkultur og position. Når fænomener forandrer sig eller tager nye udtryksformer, er det samtidig nødvendigvis også udtryk for en forandring, der forudsætter én eller anden underliggende konstant – forestillingen om en original kilde eller en oprindelig tradition, der symboliserer et udgangspunkt og en stabilitet, som forandringerne måles op mod. Konstruktionen af disse udgangspunkter for sammenligning og forandring er nødvendige for meningsfuld tale om, at forandring finder sted. Fascinationen af stærke mænd repræsenterer et sådant udgangspunkt i denne afhandling, selvom også denne kildes udspring selvsagt kan problematiseres, undergraves og falsificeres. Idrættens organisering i foreninger kunne også være en af afhandlingens andre traditioner som udtryk for en stabilitet, som langsomt forandres over tid og bliver udfordret. Denne forestilling om foreningsorganiseringens oprindelse synes dog noget nemmere at problematisere og undergrave end forestillingen om den stærke mands placering som centralt referencepunkt i historien.

En vigtig tilføjelse til pointen om positioners indbyrdes afhængighed er, at konstanter, traditionen og stabiliteten ved nærmere eftersyn blot er en social konstruktion, som tjener et ganske bestemt formål – nemlig at sandsynliggøre, at der finder en forandring over tid sted. Konstanter og udgangspunkter beskrives således for at få senere ændringer til at træde tydeligere frem, så forskelle mellem udgangspunktet og det forandrede bliver så tydeligt som muligt. Pointerne kommer til at stå tydeligere i sådanne konstruktioner, og derfor er nedenstående afsnit skrevet med henblik på at skabe en af disse konstanter, hvorpå forandringerne i fitness-sektoren udvikler sig.

5.5.1 En lille kulturhistorie om fascinationen af muskelkraft og -styrke

I respektfuld forståelse for Aristoteles' logiske pointe om forandringens forudsætninger må studiet af nutidens fitnesskultur se lidt nærmere på, hvorfra en særlig kultur og tradition har sit udgangspunkt og sin originale kilde, så der derfra kan tegnes nogle kvalitative kulturforskelle. Efter godt seks års søgen er det stadig urimeligt svært blot at bestemme, hvornår det, man i dag praktiserer og kender som traditionel vægtløftning og styrketræning, har sin oprindelse, men alle kilder peger dog på, at vi skal uden for Danmarks grænser. Og derfor beskriver de næste ca. 30 sider primært en række centrale begivenheder og personer, der enten har fungeret som forudsætningen for fitnesskulturens vækst eller på andre måder har træk, som på senere tidspunkter gentager sig som ekkoer i den danske version.

David Webster henviser i sin fantastiske bog 'The Iron Game' (Webster, 1976) til Kina som det sted, den allerførste historiske kilder stammer fra. Blandt andet skulle rekrutter i 'Zhou-dynastiet' i hele eller dele af perioden fra 1022 til 256 f.v.t., bestå en vægtløftningsprøve, før de kunne indtræde i hærens officielle rækker. I det antikke Egypten henvises der til, i nogenlunde samme periode, at man i Beni Hassans gravkamre fra det 21. århundrede f.v.t. finder illustrationer af både brydeteknikker og styrketræning bestående af svingeøvelser med store fyldte tunge sække (Webster, 1976, p. 6), og disse er, som en anden historisk interesseret forfatter og forsker noterer sig, ikke umiddelbart at sammenligne med almindelig arbejdsaktivitet: *"This drawing depicts three figures in various postures of raising overhead what appear to be heavy bags. The bags are lifted in what would now be termed a one-handed swing. Both of the exercise and the shape of the bags are reminiscent of Indian club exercises"*⁴³(Todd, 2001, p. 386).

I det antikke Grækenland findes ligeledes en række stentavler med illustrationer af atleter, der træner med håndvægte lavet af sten og nogle vægte, der kunne monteres på skuldrene til brug for en tidlig udgave af træningsøvelsen 'squat' (Webster, 1976, p. 6). Før jern og bly blev tilgængelige produkter, var netop sten adgangen til den tunge styrketræning, og fitnesshistorien rummer en længere række nærmest mytologiske sten. Sten er den dag i dag stadig omdrejningspunkt for en række manddomsdyster blandt andet i stærkmandskonkurrencer ved festivaler eller i forbindelse med traditionelle overgangsriter, som markerer drengens overgang til en ung, myndig mand. Fundet af et par tunge sten fra oldtidens Grækenland med inskriptioner om løfterens bedrifter vidner om en stor fascination af muskelstyrke som et helt central referencepunkt i oldtidens Grækenland, men dette er ikke så stor en overraskelse igen, når man tager Grækenlands fantastiske idræts- og kropskultur i betragtning. Da der ikke er noget, der tyder på, at vægtløftning har været officiel konkurrencedisciplin ved de antikke olympiske lege, har sten sandsynligvis

⁴³ Disse 'club exercises' kan med rimelighed sammenlignes med nutidens moderne gymnasters noget mere æstetiske kegleøvelser – altså store svingende bevægelser med arme og kegler, der har væsentligt mindre belastning på led end træning med sten og jern. Illustrationer fra datiden afslører dog, at datiden køller var ganske massive, hvilket har betydet en ganske stor muskelbelastende aktivitet.

været benyttet som grundtræningsredskab, til almindelig opvisning eller til mere uformelle styrkeprøver uden for de officielle konkurrencer.

I Grækenland fandt man eksempelvis ved Olympia 'Bybon-stenen', der er en stor sandsten fra det 6. århundrede f.v.t., som måler 68 x 33 x 38 centimeter og vejer ca. 143 kilo. Stenen bærer en inskription, som oversættes til lidt forskellige varianter af 'Bybon, søn af Pholos, løftede denne over sit hoved med én hånd', hvilket, som David Webster skriver "... obviously cannot be accepted, but it provides an early example of a 'Manhood Stone'..." (Webster, 1976, p. 6).



Bybon-stenen fra det antikke Grækenland udstilles i dag på 'Archaeological Museum of Olympia'. Som det ses har stenen et tydeligt udskåret håndtag.

Der er dog ikke noget sted i verden som Skotland, hvor tunge sten har spillet og stadig spiller en så afgørende rolle for en mandsdomineret fascination af mandens styrke. Styrkekonkurrencer i stensløjftning er blandt andet blevet afholdt ved de årlige legendariske 'Highland Games' i Skotland i en årrække på mere end 180 år, og det er også i Skotland, man finder de måske mest berømte sten – the 'Dinnie Stones' – der med en vægt på hhv. 170 kg og 140 kg samlet set stadig må betragtes som 'dødløft' i særklasse; især når de en sjælden gang løftes på samme tid.

Stenene er opkaldt efter Donald Dinnie (1837–1916), som ofte omtales som "... the first sporting superstar...", der "... was able to make a living as a competitor...", hvilket næppe er helt korrekt, hvis man tager romerrigets gladiatører med i betragtningen. Dette kunne dog kun lade sig gøre "...thanks to the many Scottish athletic associations that were then coming into existence around the world" (Webster & Dinnie, 2011, p. 31). Men Donald Dinnie var formentlig den første professionelle verdensstjerne inden for cirkus- gøglermiljøets stærkmandstradition; men ud over den fabelagtige styrke havde han bestemt et mangesidet idrætstalent, som han benyttede i manddoms- og styrkeprøver verden over for derigennem at skabe sig en tilværelse som egentlig omrejsende professionel idrætsmand. Over en periode på 20 år fra 1856 - 1876 kunne han kåres som den ubestridte vinder af 'Highland Games' (Zaranowski, 2005, p. 39ff), hvor han indtog tronen i så forskellige konkurrencer som sprint, forhindringsløb, længde- og højdespring, stangspring, hammerkast, brydning, stensløjft og ikke mindst det imponerende pælekast 'tossing the caber', hvor atleten kaster en massiv træpæl på op til 6 meter med en vægt på op til 60 kilo rundt om sin egen lodrette akse.

Disse fund indikerer, at det trods alt er mere rimeligt at betragte styrketræning som et fænomen, der ikke lader sig nøjes med én oprindelse. Der er flere sideløbende oprindelser i flertal. Fascinationen af *"... man's personal triumphs over gravity"* (Webster, 1976, p. 5) via almindelig muskelkraft er noget, der har eksisteret i selv de tidligste civilisationers kulturhistorier, og derfor har flerkulturelle rødder.

Dette ser vi også, når vi kigger lidt nærmere på en række endnu tidligere folkesagn og myter, hvori der indgår stærke skikkelser, for det viser sig, at *"... mythology from the ancient world shows clearly that great strength has always been greatly admired, and many wonderful legends have been passed down over the years – from Greeks, the Romans, in Viking sagas and in biblical stories"* (Webster, 1976, p. 5). Disse genfindes dog ikke kun i europæiske folkesagns og myter, og en research afslører uden videre, at påstanden om at vidt forskellige folkeslag og civilisationer i deres kulturhistorie har historier og fortællinger, som bygger på den særlige fascination af muskelkraft og -styrke, giver mening (Bjerre & Bandy, 2011).

Folkeeventyr, folkeviser og myter med overnaturligt stærke skikkelser, figurer eller personer har eksisteret *"... blandt folket og gik fra mund til mund og lærtes fra generation til generation med de forbedringer og 'snoninger' af mere individuel art, som blev kædet til efterhånden"* (Møller, 1963, p.45). Historierne med fascinerende stærke skikkelser har utvivlsomt medvirket til at udvikle civilisationers forståelse for deres egen kulturs unikke egenskaber og træk og har på denne måde været identitetsgivende. Disse fortællinger er således ikke blot ren underholdning *"... i den forstand, vi nu kender til den, hvor mange mennesker betragter dem som luksus eller som noget, der ikke kommer dem ved. Den har været en naturlig og meget vigtig samfundsfunktion..."* (Møller, 1963, p.43). Her i denne sammenhæng gives ganske få, men illustrative eksempler fra vidt forskellige civilisationers kulturhistorier, hvor muskelkraft, styrke eller overnaturlige evner har stor indflydelse og betydning på persongalleriet og indholdet.

Fra den nordiske mytologi findes Thor, asernes stærke vejr- og tordengud (Davidson, 1996). I forhold til asernes leder, grubleren og intrigemageren Odin var Thors psyke relativt enkel og ligetil. Hans måske vigtigste egenskab var hans styrke, hammeren Mjølner, et styrkebælte og et par jernhandsker, som gjorde ham overnaturligt stærk, hvilket hjalp ham i mange problemfyldte situationer, eller når Thor ønskede at få sin vilje (Bæksted, 1996). Thor bliver dog ganske interessant samtidig udstillet som en lettere naiv personlighed, der ofte handler kortsigtet og impulsivt, hvilket er en personkarakteristik, der går igen og igen af stærke, muskuløse og velbyggede mænd i fitnesskulturens historie.

Fra det oldsaxiske 'Bjovulf-kvadet', der anses som et af de tidligste litterære værker på engelsk (år ca. 700), optræder en mytisk kriger, hovedfiguren 'Bjovulf', hvis voldsomme historie blandt både omhandler en kamp mod en drage og uhyret Grendel (Haarder, 1984). Kvadet vidner om englændernes tidlige tilstedeværelse i Skandinavien og anses derfor som en national kulturskat⁴⁴ med stor betydning for nationalromantiske englændere, som også en overgang var indlagt til kvadet som del af obligatorisk skolepensum.

I den jødiske og hebraiske kulturhistorie findes en længere række muskuløse helteskikkelser. Især i det gamle testamente, hvor en af de meste omtalte må være filisterkæmperen Goliath, der som bekendt døde af

⁴⁴ Bjovulf-kvadet kan læses i sin fulde længde via dette link, der er lokaliseret marts 2011: <http://www.nomos-dk.dk/skraep/bjovulf.htm>

et stenslag i kampen mod David, på trods af, at han var *"... seks alen og et fingerspand høj"* (svarende til lidt over tre meter) (Det gamle testamente, Første Samuelsbog kap. 17). Også racen, der dominerede den præoversvømmede verden før Guds vrede lod menneskene overskyllende ved syndfloden, var de såkaldte 'Nephilim'⁴⁵, der i ældre bibeloversættelser er oversat til 'kæmper' (Det gamle testamente, Første Mosebog kap. 6). Også beretningen om Samson (Det gamle Testaments 'Dommerbogen' kap. 13 – 16), er et fascinerende eksempel på en mandeskikkelse med overnaturlig styrke. Samsons styrke redder ham i første omgang fra en vild løves angreb, da han via påkaldelse af Guds kræfter river løvens kæber af led *"... som var det et gedekid..."*, og efter filisternes tilfangetagen af ham benytter han Guds styrke til at bryde fri, *"... så rebene sprang som svedne sytråde og faldt af hans håndled..."* (Det gamle testamente, Dommerbogen kap. 13 - 16), hvorefter han i en sand rus af arrigskab tager hævn og anvender kæbebenet fra et æselskellet som våben, hvorpå han slår tusinde fra det fjendtlige folkeslag ihjel. Senere igen, hvor Samson er blevet gjort blind af filistrene, der tilmed vil ydmyge ham offentligt, skubber han al Guds kraft til templets støttende søjler fra hinanden så de *"... styrtede sammen over fyrsterne og alle de folk, der var der. Sådan dræbte han ved sin død flere, end han havde dræbt, mens han levede"* (Det gamle testamente, Dommerbogen kap. 13 - 16).

I irsk og keltisk mytologi findes heltefiguren 'Fionn Mac Cumhail', der i over 40 ganske underholdende folkehistorier beretter om Irlands skabelse og stolte historie (i dag er figuren oftest populært omtalt som 'McCool' og som denne figur er han blevet en aktuel igen som børnetegneseriefigur). McCool er en mytisk helte- og eventyrfigur, hvis evner minder lidt om Jesus', dog i en noget mere voldelig forklædning. Beretningerne vidner blandt andet om, at Fionn kunne gå på vandet, hvilket redder hans liv i flugten fra en kæmpe, som han ikke ønskede at bryde kræfter med. Han kunne dertil helbrede sine krigere ved at give dem vand fra sine hænder (Gregory, 1904). I keltisk mytologi findes en mytisk gud med navnet 'Cicolluis' (eller 'Cicoluis' i andre kilder), som kan identificeres med en beskyttende guddom. I myterne benævnes guddommen som den første leder af de oprindelige semi-guddommelige indbyggere i Irland. Navnet 'Cicolluis' er i udgangspunktet gallisk og betyder 'All-Breast' eller 'Great-breasted', hvilket er en beskrivelse af overnaturlig muskelstyrke (Osborn B. (ed.), 1968).

I Sydøstasien findes et folkesagn om en legendarisk stærk figur ved navn 'Badang', hvis lange historie, der ikke er plads til her. Sagnet blev udbredt ud over de nationale grænser via en malaysisk film lavet af Cathay Kris i 1962. I de fleste kilder⁴⁶ er man enige om, at sagnet har sin oprindelse i det gamle Singapore (oprindeligt kaldet 'Tumasik') og selve historien vidner om Badangs forvandling fra ulønnet slave til heltefigur, hvilket sker i mødet med en dæmon, der giver ham en enorm overnaturlig muskelstyrke. I sagnet lod en indisk konge⁴⁷ ønske, at der fandt en dyst sted mellem Badang og sin egen indiske mester, den såkaldte 'Nadi Bijaya'⁴⁸. Den indiske mesterkriger sejlede derfor til den store ø Malay Archipelago, hvor han møder Badang til en duel på styrke. Som bestemt af den indiske konge, vil taberen af dysten skænke sejrherren syv skibe lastet med værdifuldt gods, og snart konkurrerer de to mestre over flere dage i styrke- og brydningskonkurrencer, der dog alle ender uafgjorte. Endelig foreslår Nadi Bijaya at den, der kan løfte den store stentavle, som står foran det lokale slot, skal erklæres som vinder. Nadi Bijaya løfter stentavlen op til sine knæ af alle sine kræfter, men Badang løfter den helt op over sit hoved og smider den derpå i

⁴⁵ Oversættelsen er primært set i ældre engelske oversættelser af det gamle testamente.

⁴⁶ Som mange af de andre myter er der dog også flere variationer af denne.

⁴⁷ I andre versioner er det en konge fra Java.

⁴⁸ 'Wadi Bijaya' i andre versioner.

havet ved Singaporeflodens udmunding. Således får Badang de syv skibe og status som nationalhelt. Han levede resten af sine dage i Singapore, hvor han tjente Kongeriget Singapore, hvor han blev udnævnt som øverstkommanderende for hæren, og netop i den periode nød Kongeriget Singapore efter sigende varig fred og sikkerhed (Buckley, 1984). Det, som gør denne historie lidt mere end almindelig interessant, er, at et lille fragment af den stentavle, som Badang kastede i floden, i dag er bevaret på 'Singapore History Museum', og at den efter alt at dømme skulle være fundet ved udmundingen af Singapore-floden nær nutidens 'Fullerton Hotel'. Singapore-stenen rummer de allertidligste beviser på øens eksistens via skrifttyper fra den prækoloniale historie, som det ikke er lykkedes nogen at tolke endnu. Stenen vurderes til oprindeligt at have været 3 gange 3 meter, men den blev sprængt i stykker i 1843 under det britiske opdæmningsarbejde af øen.

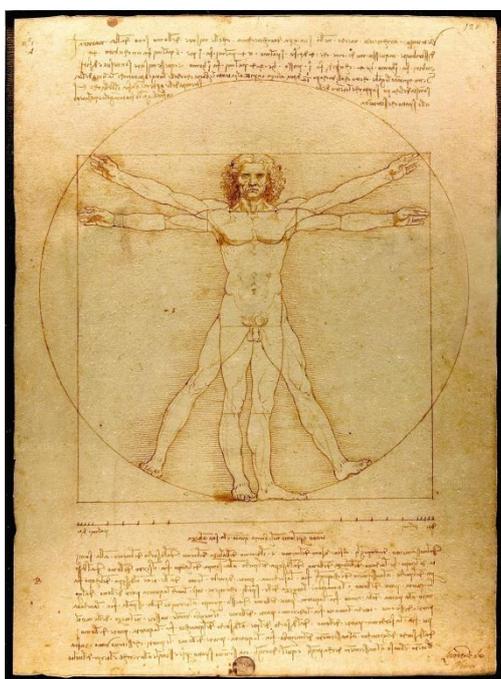
Foruden denne gæstevisit i Singapores historie har Indien trods sin enorme kulturhistorie ikke ret mange menneskelignende figurer med overnaturlig imponerende styrke. Men de har dog vejr- og krigsguden Indra, som var den øverste deva (gud/engel) inden for hinduismen i den tidlige vediske periode, samt en tohovedet mytologiske fugl af hinduistiske oprindelse ved navn 'Berunda' (også kendt som Gandaberunda), der menes at besidde overnaturlige kræfter. Fuglen anvendes i dag som officielt emblem af Karnatakas delstatsregering, og den ses også i flere hinduistiske templer som fint udhugget motiv.

For at slutte omrejsen blandt stærke figurerer, skal vi kort til Nord-og Sydamerika, hvor især det oprindelige indianerfolks mange myter rummer fantastiske skikkelser. En af de mere kulørte stammer fra Cherokee-stammens historie om monsterskikkelsen kaldet 'Nun'Yunu'Wi'. Oversat betyder dette noget i retning af 'klædt i sten', og ifølge myten var Nun'Yunu'Wi et "... *wicked cannibal monster*" (Mooney, 1992, pp. 319), der drev rundt i skove og bjerge på jagt efter føde hvor det end kom frem. I en landsby var man dog blevet advaret på forhånd af en jæger, der havde set, at den uhyggelige og usårlige skabning var på vej mod byen. Landsbyens medicinmand advarede derpå landsbyboerne om, at monsteret ville være særdeles vanskeligt at dræbe med konventionel krigsførelse, da hele kroppe "... *was covered with a skin of solid rock*" (Mooney, 1992, pp. 319). Monsteret kunne dog ikke bære synet af menstruerende kvinder, "... *and if they could find seven menstrual women to stand in the path as he came along, the sight would kill him*". Derfor blev syv kvinder "... *who were sick in that way...*" samlet langs stien op til landsbyens indgangsparti. Da monsteret passerede dem, blottede de sig for ham med det resultat, at monsteret blev så svækket, at det til sidst faldt om på jorden og udåndede. Derefter lavede medicinmanden et bål oven på monsteret og satte ild til det, hvorefter monsterets ånd steg op fra bålet og i sang åbenbarede stor visdom om nyttige færdigheder, som indianerne kunne bruge i deres dagligdag. Dagen efter fandt medicinmanden blandt de jordiske rester af monstret nogle hellig røde klumper af maling, der blev smurt ud på indianernes brystkasser og ansigter "... *and whatever each person prayed for while the painting was being done – whether for hunting succes, for working skill, or for a long life – that gift was his*" (Mooney, 1992, pp. 320).

Rækken af eksempler på overnaturligt stærke og imponerende skikkelser hentet fra myter og folkesagn er ganske givet uendeligt meget længere end ovenstående. Pointen med at inddrage dem er, at muskler, styrke og magiske kræfter har udgjort en væsentlig kraft i vidt forskellige civilisationers kulturhistorie og deres skikkelses- og persongallerier. Funktionen af disse skikkelser har sandsynligvis medvirket til at opretholde en civilisations fornemmelse for forholdet mellem 'den almindelige' og det 'usædvanlige'. Det at udvikle sin kultur og sin civilisation mod ideen om noget større, hurtigere og stærkere er blevet

understøttet af disse fortællinger med stærke mytiske figurer som pejlemærker, som kan være udtryk for vitale stræber- og overlevelseinstinkter, der har spillet en centrale rolle i civilisationers kulturarv.

Over alle de ovenfor nævnte står dog den græske mytologi, som er rigt spækket med muskuløse, stærke guder og helte. Blandt andre Zeus, Herakles (Hercules), Atlas, Apollo samt de tolv titaner, der kæmpede med guderne om magten over jorden. I Romerriget findes i tillæg til disse Saturn, som bl.a. var retfærdighedens og styrkens gud. Hvor end man kigger hen i den kommercialiserede fitnesskulturs tidlige historie og litteratur, finder man mere eller mindre opfindsomme henvisninger til disse figurer fra oldtidens Grækenland og det senere Romerske rige. Også kunstens idealiserede gengivelser af smukke velproportionerede mandekroppe repræsenterer en dominerende forestilling om æstetisk set attraktive kroppe. Både i den græske oldtid og i den italienske (høj)renæssance har stærke civilsamfund med tilstrækkeligt kulturel kapital skelnet mellem 'det smukke' og 'det almindelige' (Kragelund, 1932).



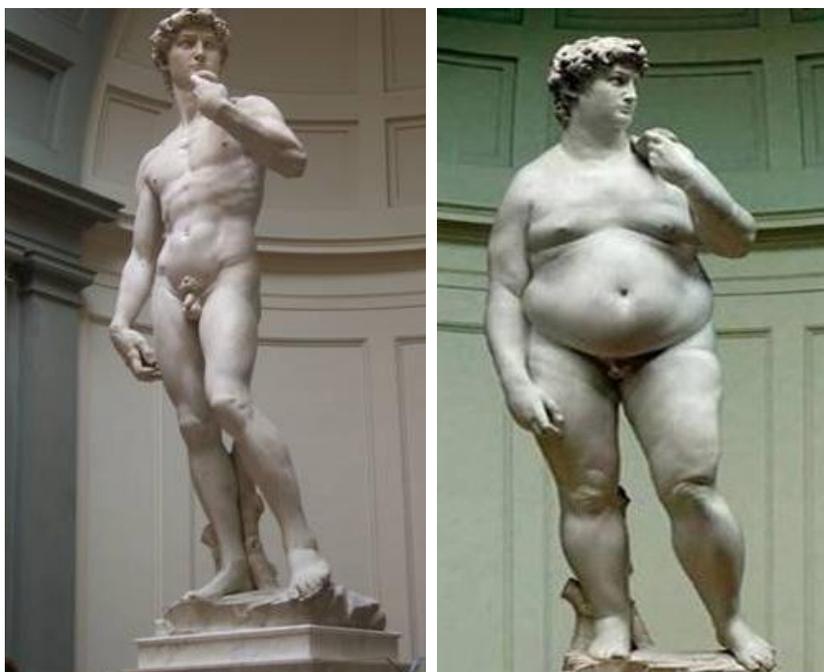
Leonardo da Vincis 'Vitruvianske mand', dateret til 1492. De detaljerede optegnelser under illustrationen beskriver idealkroppens symmetriske sammenhænge.

Den store fascination finder især genklang i billedkunstens og maleriets æstetiske udtryksformer. Et af de mest klassiske og kendte eksempler på en kunstnerisk idealisering af kroppen er Leonardo da Vincis (1452 - 1519) skitse kaldet den 'Vitruvianske mand', som afslører en stærk interesse for kroppens harmoniske og symmetriske størrelsesforhold. Skitsen er forsøgt udlagt som et forsøg på at påvise, at det såkaldte 'gyldne snit'⁴⁹, som forskere, matematikere, kunstnere og filosoffer siden har beskæftiget sig indgående med, også ligger til grund for proportionerne bag en symmetrisk og harmonisk menneskekrop. Den gængse fortolkning af den populære illustrations optegnelser er, at Leonardo da Vinci har forsøgt at anskueliggøre, at en ideel menneskekrops harmoni var bestemt ud fra en matematisk systematik, hvor størrelsesforhold

⁴⁹ Det gyldne snit har en lang række interessante egenskaber, men er i matematikken et såkaldt 'irrationalt tal', der findes i naturens mange forskellige mønsterkompositioner, som resulterer i et systematisk og ordnet spiralmønster. Det var dette gyldne snit, som Leonardo Da Vinci også fandt i kroppens harmoni.

og linjerne mellem kroppens forskellige dele var udtryk for den særligt fuldkomne og harmoniske krop, hvilket fremgår af de inskriptioner, som han har skrevet til skitsen (Vinci, 2006 pp. 43-44).

Et andet verdensberømt eksempel på fascinationen af oldtidens og antikkens kropskulturer er Michelangelos (1475 - 1564) over fem meter høje 'David'-statue fra starten af 1500-tallet, som i modsætning til andre Davidfigurer, herunder Donatellos (1386-1466), repræsenterer en stolt idealisering af mandekroppens form og udtryk. Davids kropsfigur kan i Michelangelos version på mange måder betragtes som en ultimativ udgave af nutidens vestlige mandekrop; så perfekt, at "... *he has become the hero of Muscle Beach*⁵⁰, *the most famous masculine statue in the world*" (Gill, 1989, pp. 191). Der er tale om et disciplineret, men samtidig afslappet kropsudtryk, hvor især det markerede brystparti samt de lange smidige muskler, de smalle hofter og den generelt slanke kropsbygning udgør idealkroppens harmoniske sammensætning.

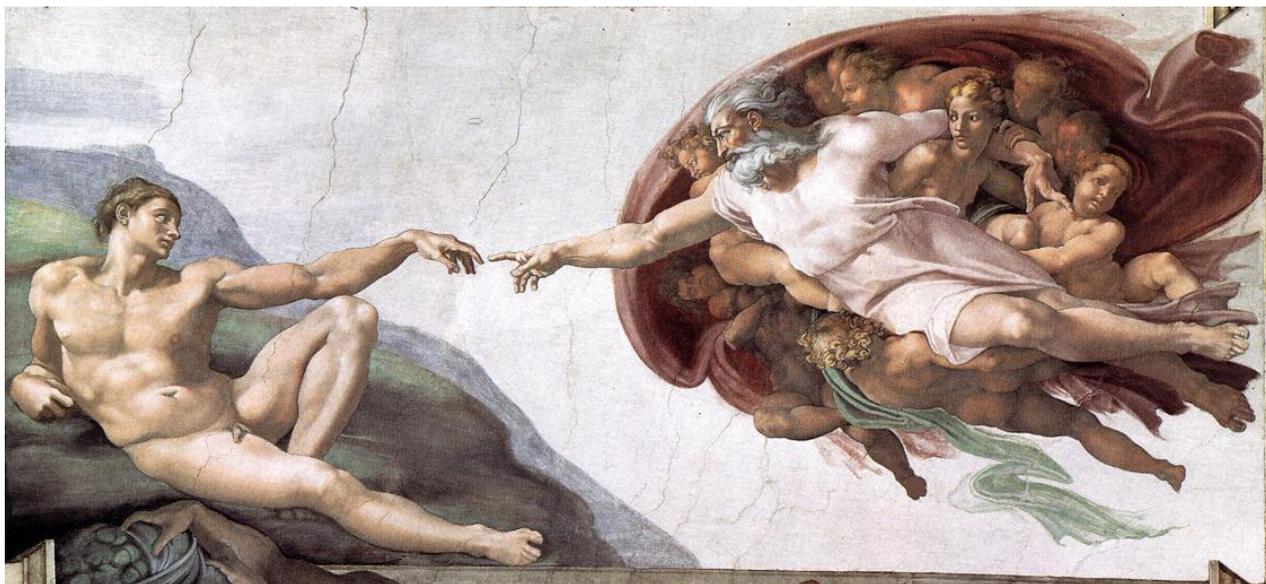


Forskellen på det ideale og det reale. Til venstre ses Michelangelos over fem meter høje originale 'David'-statue, der af mange betragtes som et tidsløst kropsideal. Til højre ses en nutidig realisering og ironisering over samme, hvis oprindelse på internettet dog er ukendt.

Også Michelangelos kendte loftsudsmykning 'Adams skabelse' i det Sixtinske Kapel i Vatikanmuseet i Rom, som blev færdigbygget i 1481, står som en ekstrem idealisering af en muskuløs mandekrop, dog skitseret som en romantisk afslappet skikkelse i liggende positur. Men hvorfra har han dog fået denne imponerende

⁵⁰ Den oprindelige Muscle Beach lå ved Santa Monica og var hjemsted for bodybuilderkulturens uskyldige guldalder fra ca. 1930 – 1950'erne. Især i efterkrigstiden var der mange tidligere udsendte soldater, der tog et par år fri og benyttede deres opsparede penge på at leve et mere bekymringsfrit liv på stranden. Den spirende bodybuilder subkultur fungerede på denne måde som en pendant til den amerikanske surferkultur, hvor der var fokus på livets mere lette sider. Til at begynde med forsamlede unge mænd sig på stranden til almindelige kammeratlige træningssessioner, men de begyndte snart at iscenesætte sig selv ved at posere og lave gøgl i det offentlige rum. Kropskulturen opstod af det, der af talrige kilder bliver betragtet som en ægte glæde ved at dyrke styrketræningen og kroppens æstetiske udseende i det fri rum ved stranden og vandet. Det begyndte som et sted, hvor en gruppe venner trænede i sandet, men det voksede til at omfatte et sammensurium af beundringsværdige atleter, cirkusartister, brydere, universitetsgymnaster og alle andre, som havde lyst til at være med. I weekender kunne mængden af tilskuere let overstige titusinder, der alle stod langs fortovet for at betragte de fantastiske akrobatiske øvelser. Senere bevægede Muscle Beach og den bodybuilders kropskultur sig geografisk til det sted, der i dag er kendt som Venice Beach i Californien (Zinkin, 1999).

muskelmasse fra, mennesket Adam, spørger man sig selv? Trænede også han med sten, for det vidner biblen da ikke om? Svaret er selvsagt - af selveste Gud; ja han er tilmed skabt direkte i Guds billede og må derfor være det tætteste, man kan komme på et fuldentd eksemplar af menneskeracens hankøn - og hermed vores kilde og standard, hvorfra forskelle skal måles. Men hvorfor har også Vatikanet denne fascination af den muskuløse krops æstetik, og til hvilken nytte malede Michelangelo ham således? Et muligt svar er, at Michelangelos "... noget banale reklameskilt for den katolske kirke i Det Sixtinske Kapel er et tidligt eksempel på, at magten altid har brug for kunstnere, når den manifesterer sig selv. Det har Rom vidst – og vist – i århundreder" (Preisler, 2007).

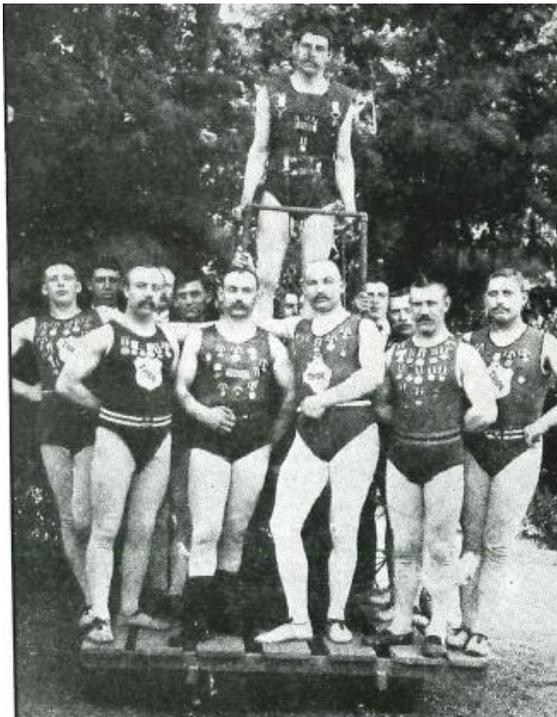


Michelangelos 'Adams tilblivelse' viser Guds skabelse af mennesket - som Gud så det: En symmetrisk og tydeligt muskuløs, markeret og dog afslappet mandekrop. Tættere kommer man vel næppe på en kropsæstetisk idealisering af mandekroppen. Men hvorfra har Adam dog fået denne muskelmasse?

Dertil kommer talrige Herkules-gengivelser, som vidner om fascinationen af helteskikkelsens stærke fysik og ikke mindst hans viljestyrke, hvilket givetvis opfattes som en særlig efterstræbelsesværdig viljestærk mandighed, der ikke giver op i mødet med modgang, men kæmper videre, fordi "... lidelse skaber udholdenhed, og udholdenhed skaber karakter, og karakter skaber håb", som det så fint hedder i det Nye Testamente (Det Nye Testamente, Romerbrevet, 5:4)⁵¹. Blandt de talrige muskelmænd og bodybuildere, der i tidens løb har gjort professionel karriere i forskellige kommercielle sports- og underholdningsmiljøer, finder man ikke overraskende mange kalde- og øgenavne og figurer, som er hentet fra såvel det romerske rige som oldtidens Grækenland.

Et andet træk, der vidner om relationerne til mange af de ovenstående myter og folkesagns figurer er sportsbevægelsens valg af navne til idrætsforeningerne. Idrætsklubber med navne som Sparta, Samson, Hermes, Apollo og Olympia hentede inspirationen fra den græske mytologi (Bonde, 1991, p. 41), men også navne fra den oldnordiske mytologi går igen i navnevalgene: Gefion, Freja, Rolf, Hermod, Thor, Dan, Vidar samt vinterbadernes forkærlighed for navnet Viking.

⁵¹ | andre oversættelser lyder det således: "fordi vi ved, at trængslen skaber udholdenhed, udholdenheden fasthed, og fastheden håb". (Det Nye Testamente, Romerbrevet, 5:4).



Intet var mere populært end kraftkarle. Her er det Ludvig Kirschner fra atletklubben Thor, der løfter 12 af sine klubkammerater på tilsammen 2,5 ton. Fotografi fra omkring 1890'erne. Fundet i (Idorn, 1971, p. 33).

Datidens æstetiske kropsidealer går således konstant igen i nutidens vestlige mere kommercialiserede kropskulturer og peger på en række sammenhænge mellem oldtidens fornemmelser for æstetiske udtryk og konstruktionen af vestligt og kommercielt set salgbare kropsidealer. Forskellen mellem idrætsforeninger og den mere kommercialiserede fitnesskulturs organisering er dog også til at få øje på, for hvor *"retfærdiggørelse af det hensigtsmæssige i at dyrke idræt skete via henvisninger til historiske figurer, som uanset tids- og kulturforskelle menes at være i pagt med idrætsbevægelsens mandeideal"* (Bonde, 1991, p. 41), er det i fitnesskulturen relativt sjældent set, at nutidens idrætsudbydere på denne måde søger at underbygge eller legitimere deres idrætssalg via historiske kilder. Her er der snarere tale om enten indholdsmæssigt sigende navne, der ikke forudsætter noget historisk kendskab for at forstå meningen med navnet, hvilket navne som 'fitness dk' og 'Fitness World' er eksempler på. Ellers er det virksomhedernes egne historier, der udgør navnets meningsmæssige indhold eller bogstavernes sammensætning – SATS (Sport, Aerobic, Trening, Senter – norsk stavemåde og oprindelse).

5.5.2. Historisk reference – eksemplet Charles Atlas

For at give ét eksempel på denne fascinations praktiske betydning for en helt central figur i fitnesskulturens historiske udvikling, skal vi tilbage til starten af 1920'ernes USA, hvor en senere berømt fitnessguru inden for postordrekurser, Charles Atlas (født Angelo Siciliano i Acri, Italien, 1882 - 1972)⁵², først blev kåret som 'The World's Most Beautiful Man' og senere samme år som 'The World's Most Perfectly Developed Man' blandt 75 andre konkurrenter ved en dyst afholdt i Madison Square Garden, NY. Resultatet var så entydigt, mente arrangøren, den i samtiden berømte bladudgiver og charlatan Bernarr MacFadden (1868 - 1955), at han straks ved kåringen af vinderen nedlagde konkurrencen med besked om, at *"... Atlas would win every*

⁵² Se mere om Charles Altas' historie og koncept, som sælges endnu, på denne hjemmeside, der seneste er lokaliseret marts 2011: <http://www.charlesatlas.com/about.html>

year” (Black, 2009). I Charles Atlas havde man nu fundet den fuldendte og perfekt byggede mandekrop. Charles Atlas vandt 1.000 dollars i præmiepenge (Black, 2009).

I den efterfølgende takketale huskede Charles Atlas en statue af den romerske mytologiske heltefigur Herkules på Brooklyn Museum for i sin tid at have vækket hans interesse for styrketræning og bodybuilding, da han som ganske ung immigrant på ti år i 1903 ankom med sin familie til det forjættede lands vagtpost, Ellis Island⁵³. Også efternavnet 'Atlas' var på sin vis også velvalgt til Charles, da Atlas er en henvisning til det græske sagn om Lapetos' søn, der deltager i titanernes indledende krig mod de græske guder. I overført forstand betyder Atlas 'den, der holder ud', hvilket hentyder til den straf for opstanden, som Zeus tildelte Atlas. Han skulle nemlig bære himmelhvælvingen på sine skuldre til evig tid helt ude ved verden ende, som dengang lå ved Gibraltarstrædet. Atlas understreger således den strenge vedholdende arbejdsdisciplins pointer. Den dag i dag finder man også referencer til myten om Atlas i som en tilbagevendende disciplin i stærkmandskonkurrencerne, hvor ekstremt stærke mænd dystet i kunsten at løfte tunge, runde såkaldte 'Atlas-sten' op på tønner eller et lad, hvilket er en af de mest krævende øvelser i konkurrencen.

Senere fik Atlas stor kommerciel succes med salget af sit træningskoncept, der blev solgt pr. postordre. Til forskel fra de samtidige og tidligere konkurrerende træningskoncepter, som også blev solgt pr. postordre, byggede Charles Atlas sine træningssystemer op omkring grundtræningsøvelser uden brug af vægte: Under koncepttitlen 'The Dynamic Tension System', der senere blev kendt som isometrisk træning eller det mere alment kendte 'statisk træning', markedsførte Charles Atlas sit træningskoncept som et system, der ville resultere i et mere slankt og æstetisk afbalanceret muskeludtryk. Konceptet var ikke med vægttræning, hvilket gjorde portoomkostningerne ganske overkommelige for de unge interesserede mænd, som han markedsførte sig over for i tegneserier og ungdomsmagasiner. En snedigt udtænkt markedsføring af Atlas' partner, Charles Roman, gjorde en afgørende forskel fra de andre markedsføringsmetoder, da de var udformet som tegneseriestriber, der i dag er gået over i historien. I disse tegneseriestriber plantede Charles Atlas unge mænds ønske om at få succes blandt piger og evnen til at hævde sig over for ydmygende personkarakterer lige midt i deres usikre hjerter. Kurserne kostede dengang op til 30 dollars, hvilket alligevel må betragtes som en betragtelig sum for en ung mand ofte uden fast indtægt. Til gengæld kunne de købes på kredit for en samlet sum på 35 dollars med månedlige afbetalingsrater, hvilket mange unge mænd foretrak (Gaines & Butler, 1982).

⁵³ Ellis Island er en ø ved indsejlingen til Jersey City, USA, som fra 1892 til 1954 fungerede som første station for mere end 20 millioner immigranter, der ønskede at flytte til USA.

THE INSULT THAT MADE A MAN OUT OF 'MAC'

HEY! QUIT KICKING THAT SAND IN OUR FACE!

LISTEN HERE, MAC. I'D SMASH YOUR FACE... ONLY YOU'RE SO SHIRRY YOU MIGHT DRY UP AND BLOW AWAY.

THE BIG BULLY! I'LL GET EVEN SOME DAY.

OH DON'T LET IT BOTHER YOU, LITTLE BOY!

DARN IT! I'M SICK AND TIRED OF BEING A SCARECROW! CHARLES ATLAS SAYS HE CAN GIVE ME A REAL BODY. ALL RIGHT! I'LL SEND FOR HIS BOOK.

BOY! IT DIDN'T TAKE ATLAS LONG TO DO THIS FOR ME! LOOK AT THOSE MUSCLES BULGE OUT NOW!

OH MAC! YOU ARE A REAL MAN AFTER ALL!

FREE!

Illustrated 32-page book explaining "Dynamic Tension"

Charles Atlas

YOU CAN BE A REAL HE-MAN!

WOULDN'T YOU like to "Pick out" the kind of body you want—trade in skin and bones or flab and fat for SOLID MUSCLES exactly where you need it? Charles Atlas has given thousands the kind of bodies that they have always wanted. Now, see what he can do for YOU in the coupon below.

You can CHOOSE a muscular, broader chest... slimmer waistline and hips... new trip-hammer power for your arms and legs... more solid weight in the RIGHT PLACES. You name it, we'll show you how you can get it FAST—or you pay nothing!

CHARLES ATLAS, Dept. 7E4, 21 Poland Street, London, W.1.

POST THIS NOW!

CHARLES ATLAS, Dept. 7E4, 21 Poland Street, London, W.1.

Send me absolutely FREE details of the amazing 7-day TRIAL OFFER and your famous book explaining "Dynamic-Tension," crammed with photographs and valuable advice.

Here's the kind of Body I'd like:

MORE MUSCLE BIG ARM MUSCLES TIRELESS LEGS
 BIGGER CHEST MORE WEIGHT

NAME
 (Block Letters, Please)

ADDRESS

AGE

5 FREE GIFTS
 Act now and you will also get these 6 valuable outline courses:

JU JITSU KARATE BOXING
 WRESTLING FEATS OF STRENGTH
 A FREE GIFT HAND BALANCING

WIN THIS VALUABLE TROPHY
 Be the envy of your friends

CHARLES ATLAS ON TV

Fra 1920'erne og frem kunne denne og lignende annoncer findes i drenge-tegneseriemagasiner i store dele af den vestlige verden. Signalet er klart – succes og identitet kommer via forvandlingen fra splejs til muskelhelt. Det eneste du behøver, er at købe Charles' træningskoncept pr. postordre.

Denne succesfulde reklame blev i 1930'ernes depressionstider fulgt op med den optimistiske besked om, at den hurtige overgang til kropslig og personlig succes var muligt på trods af depressionens stemning. Med det stærke budskab "Let me prove in 7 days that I can make you a new man" (Gaines & Butler, 1982), blev de kommercielle interessers tendens til at overvurdere deres egne produkters fortræffeligheder afsløret og udstillet – et fænomen, der er set talrige gange siden. Men selv nutidens største og mest succesfulde professionelle bodybuildere står på skuldrene af generationer af andre tidligere stolte muskelmænd.

5.6 Fra brydning, gymnastik og vægtløftning til 'Sandow-øvelser' og bodybuilding

Mens sporten i slutningen af 1800-tallet for alvor via foreningsdannelse skabte rum for sportens mænd i industriens bysamfund, kom især den frie gymnastik til at spille en afgørende rolle for landbefolkningen (Jørgensen, 1997; Korsgaard, 1997). Selve opdelingen mellem landets kollektivistiske gymnastiksystem og sportens mere individbaserede discipliner er uhyre interessant. To af de sportsgrene, man i byerne organiserede i foreninger, var brydning og vægtløftning.

Brydekulturen blev i første omgang hjulpet godt på vej af et socialdemokratisk stortalent for organisationsarbejde. Folketingmedlemmet A. C. Meyer. Han var, sammen med journalisten ved dagbladet Socialdemokraten, Norman Bryn og to maskinarbejdere ved Orlogsværftet, Camillus Ewertsen og Albert Larsen nogle af de første, supplerede de stærke mænds gøgl- og markedsunderholdningstradition med en organiseret idræt, hvor der var "leg med kanonkugler, jernstænger og knasende livtag", som alt sammen foregik i "... balsalen på Sortedamslund" (Idorn, 1971, p. 33). Således var de bannerførere i dannelsen af den både 'Københavns Athlet-Klub' (K. A. K.), som blev grundlagt allerede i 1888 som den første

atletforening og samtidig var tilmed var A. C. Meyer medvirkende til at skabe en lang række andre organisationer i arbejdsbevægelsen, hvoraf enkelte stadig står i dag⁵⁴. I 1909 forklarede hans sin egen fascination af styrkeidrætterne, vægtløftning, brydning og senere boksning, således: *"'Kræfter' har i øvrigt altid staaet højt i Ry her til Lands. 'Den stærkeste Dreng i Klassen' var sikker paa Kammeraternes Beundring, og en stærk Mand satte sig i svær Respekt, selv om han - hvad der er Styrkens Særkende - sjældent misbrugte sine Kræfter"* (Meyer, 1909, p. 1).

Både brydning og vægtløftning var allerede tidligere kendt fra især cirkus- og gøglertraditionens stærke fascination af gøglere og muskelmænd og også denne historie rummer enkelte personer, der kunne leve som professionelle idrætsudøvere i disse underholdningsmiljøer. Gøgler- og cirkustraditionens bedste muskelmænd var ofte tilknyttet enten til byernes faste underholdningsmiljøer eller også optrådte de som underholdende indslag i varieteer og i cafémiljøer. Nogle andre blev betalt og ansat på skriftlig kontrakt i omrejsende gøgler- og cirkustrupper. Disse muskelmænd udførte halsbrækkende kraftpræstationer (Todd, 2001, pp. 391-401; Webster, 1976), og flere af dem ville gerne i direkte dyst med de betalende gæster, som derfor ofte blev inviteret op på scenen en udfordring i styrke (Webster, 1976, p. 62).

I dansk sammenhæng finder man et tidligt, hvis ikke det tidligste, eksempel på et besøg af en muskelmand helt tilbage i 1735 hvor en Johan Friderick Schütz kom på gennemrejse i Odense med sine *"... stærcke Mans Konster, saa rar og Curieus som næppe nogen her i Landet haver seet ..."* (Enevig, 1995, p. 21).

Selvom de stærke mænd var i klart overtal er der også en række tidlige eksempler på, at stærke kvinder, 'strong-women', kunne leve professionelt i omrejsende cirkusser. Blandt andet omtales i litteraturen en 'Valerie', *"... who received top billing as 'The Female Gladiator, The Magnificent, Queen of the Athletes, The Model'"* (Beckwith & Todd, 2002, p. 44), en *"... 'Vulcana', an English music-hall strong-woman who, though weighing only 125 pounds herself, could raise 145 pounds over her head with one arm..."* og dertil også *"'Minerva', the police Gazette's⁵⁵ champion strong-woman of the '90s⁵⁶"* (Willoughby, 1970, pp. 534-535) Den måske mest berømte af dem alle var dog Katie Sandwina⁵⁷ (1884-1952), som fik det lidet flatterende tilnavn 'The Lady Hercules'. Disse eksempler er blot få af mange i kilderne.

⁵⁴ Denne fantastiske mand har haft en uovertruffen energi. Foruden brydeklubben var han også en af hovedkræfterne bag Oplysningsklubben 'Karl Marx', grundlægger af 'Børnenes Kontor', i bestyrelsen for Dansk Cyklist-Forbund. Han stiftede senere Arbejdernes Idrætsklub og ydermere stiftede han i 1905 sammen Louis Florin organisationen D.U.I. (De Unges Idræt), som i dag kendes som 'DUI-LEG og VIRKE'.

⁵⁵ The Police Gazette var datidens eksempel på et populær-ugeblad.

⁵⁶ 1890' s for ikke at misforstå tidsrammen.

⁵⁷ Født Katie Brumbach i Østrig.



Katie Sandwina alias 'The Lady Hercules'. Hun gjorde i første del af 1900-tallet professionel karriere som 'strong-woman' i kommercielle cirkusmiljøer i mange år. Rygterne siger, at hun en gang vandt en vægtløftningskonkurrence over selveste Eugen Sandow, da hun løftede ca. 136 kg over hovedet, mens Sandow kun fik løftet vægten til sit brystparti. Denne sejr gav hende anledning til at tage kunsternavnet 'Sandwina', som en feminisering af 'Sandow'. Fotografiet er fra ca. 1905. Fotograf ukendt.

Muskelmandstraditionen har rummet – ud over alle tænkelige drabelige vovestykker, herunder brydning med en elefant (Webster, 1976, p. 57), som blot ét eksempel⁵⁸ ud af flere tusinde vanvittige gerninger, som krævede muskelmændenes vovemod og dumdristighed – en række farverige atleter, hvoraf flere har poseret i leopardtrusser, mens de brød fastspændte jernlænker med brystmuskler, konkurreret i armlægning, brydning og i kunsten at slå søm i bræt med de bare næver. Andre lod sig køre over af biler eller gå over af heste. Rækken af eksempler med halsbrækkende stunt er imponerende lang, og vidner dels om en stor almindelig fascination af dumdristigt vovemod, dels om markedsmechanismens ubønhørlige kræfter, der ikke tillader alt for mange gentagelser af kunststykkerne for samme publikum, da udførelsens unikke værdi og fascinationens tiltrækningskraft vil svinde ind derved. Nyttelværdiens lov om den næste enheds mindre værdi end den foregående gælder således også inden for cirkustraditionen. Derfor måtte cirkusgrupper enten rejse rundt til nye markeder og byer i søgen efter friske kunder, eller også måtte de være placeret i en tilstrækkelig stor by, hvor kundegruppen var stor nok til at kunne brødføde artistene.

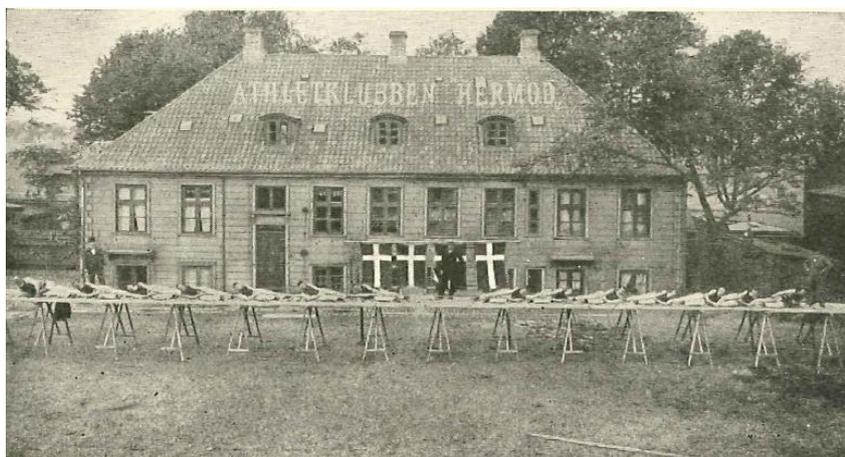
En af de første rigtigt kendte brydere i Danmark var det enorme korpus af en show- og idrætsmand, Magnus Emanuel Bech-Olsen (1866-1932), der i Tyskland havde taget undervisning i brydning. Da han i Cirkus Schumanns bygning i Mainz og senere i Berlin besejrede den daværende tyske brydemester, Carl

⁵⁸ Elefantbrydning var en af Herman Göners (1891-1942) mest populære vovestykker.

Abs, blev han udråbt som tysk mester og i 1897⁵⁹ vandt han over en frygtet græker ved navn 'Antonio Pierri', hvorefter han udråbte sig selv til verdensmester og "... *udkæmpede mange drabelige dyster i cirkus og varieteforestillinger og var nationens sportshelt i 1890'erne*" (Jørgensen, 1976, p. 8). Flere af Beck-Olsens' brydekampe var en blanding mellem underholdning, show og ægte kamp og flere af dem siges at været blevet flugt af retssager og skandaler med anklager om aftalt spil, hvilket har været et tilbagevendende problem for brydesporten ifølge mange af de historiske kilder og presseklip, undertegnede har fået adgang til, hvor ordet 'dommerskandale' fra de tidligste presseklip går igen som et ofte benyttet begreb. Den professionelle showmand går således langt forud for sportens moderne gennembrud og også sportens organisering i frivillige idrætsforeninger på basis af amatøridrættens idealer er udtryk for dette opgør med underholdningsindustriens gøgl og cirkus. Magnus Bech-Olsen var på trods af disse sandsynligvis også blandt en af de første aflønnede foreningsinstruktører i Danmark. Han underviste i den københavnske brydeklub Hermod, som i øvrigt den i dag er den længst eksisterende brydeforening i landet:

"Træner i Hermod var bl.a. den professionelle folkehelt, den selvudnævnte verdensmester Magnus Bech-Olsen. Han havde lært græsk⁶⁰. Det kaldtes stående brydning og var så ensformigt, at Hermod engagerede Bech-Olsen som lærer på den betingelse, at han holdt sig selv med løn. En af de dage flokkedes Bech-Olsens entusiaster om Hermods madras og opdagede, at Camillus Ewertsen strittede rundt med 'verdensmesteren'. Der var mange, der tabte troen på, at Bech-Olsens verdensmesterskab var vaskeægte i hine aftener" (Jørgensen, 1976, p. 9)

Om årsagen til Beck-Olsens karrierestop lyder det: "*Bech-Olsens karriere sluttede, da han i 1903 eller 1904 blev kastet af den nye danske stjerne, Jess Pedersen, som både i 1903 og 1908 vandt det store sportsblads i Paris' arrangerede verdensmesterskab*" (Jørgensen, 1976, p. 9). Den mere officielle og pænere beskrivelse af hans karrieres afslutning findes på internettet, hvor det lyder: "*Bech-Olsen sluttede sin karriere som professionel bryder i 1903 med nederlag først til en tyrkisk bryder og siden til landsmanden Jess Pedersen (1878-1946).*" (Københavns Museum, 2011).



Stigetovtrækning foran Athletklubben Hermods hus, der også lå på Sortedamslunden. Billede fundet i DVF's arkivmateriale - fra ca. 1900.

⁵⁹ Andre kilder nævner året 1893.

⁶⁰ Der menes den klassiske græsk-romerske brydningsdisciplin, der i dag er mindre populære end den frie brydning, som tillader flere greb og kast og således oftest er mere interessant at overvære.

Mon ikke verdensmestertitlen også var tilført i cirkusperioden for at tiltrække sig interesse og omdømme og via dette et kommercielt forretningspotentiale? Det står i hvert fald fast, at Bech-Olsen efter sportens karriere "... optrådte som bryder i en række cirkus, og fra 1908 blev han direktør i sit eget Cirkus Bech-Olsen" (Københavns Museum, 2011; Jørgensen, 1976 p. 9)

Den anden store arbejderidræt, hvor man "... løftede jern" (Jørgensen & Larsen, 1998), blev også organiseret i foreninger i slutningen af 1800-tallet. Den 20. april 1894 åbnede Atletklubben Thor (AK Thor) som den første vægtløftningsklub i Danmark. Klubben havde i begyndelsen nogle ganske små lokaler i det daværende 'Amager Tivoli', hvilket også understreger relationerne til cirkus- og gøglermiljøet. Det lokale Amager Tivoli lå på hjørnet af Amagerbrogade og Øresundsvej, men klubben flyttede i slutningen af 1940'erne til træningslokaler ved Kløvermarkens Idrætsanlæg på Amager, hvor den stadig ligger i dag, dog væsentlig udbygget i de karakteristiske røde barakker (Jensen, 1995, p. 111).



Arbejderklassens stolte og stærke vægtløftere viser brystkasserne frem. Det første billede af foreningen AK Dan, som skulle komme til at spille en afgørende rolle især i vægtløftningens historie. Foto fra 1895.

I årene lige efter A.K. Thors stiftelse fulgte mange andre vægtløfterforeninger trop i de større danske byer: AK Dan (1895) også i København, Aarhus AK. (1896), AK Jyden (1898) i Aalborg⁶¹ og Idrætsklubben af 1899 (IK 99) København.

Især AK Jyden er i denne sammenhæng et interessant tilfælde. AK Jyden viste nemlig tidligt, at man var omstillingsparat og klar til nye tider. Dette blev synligt i forbindelse med et navneskift. I de første fire år af foreningens liv var navnet 'Tobaksarbejdernes Atletklub', og som navnet indikerer tillod man kun medlemmer, som var tobaksarbejdere adgang til foreningens aktiviteter, hvilket i praksis vil sige, at man skulle være ansat ved den lokale tobaksfabrikant i Aalborg 'C.W. Obels Fabrikker'.

⁶¹ AK Jyden har skiftet navn flere gange i løbet af historien: Først hed de 'Tobaksarbejdernes Atletklub', da alle medlemmerne kom fra den lokale tobaksfabrikant 'C.W. Obels Fabrikker'. Navneforandringen til AK Jyden skete i 1902 som følge af en række ændringer af vedtægterne, som indtil da kun tillod tobaksarbejdere at være medlemmer. Efter ændringerne blev foreningen åben for alle, blot det var "ærlige og redelige", som de hedder.

Navneforandringen til Atletklubben⁶² Jyden kom i 1902 som følge af et ønske om at åbne foreningens aktiviteter op for en bredere gruppe. Efter heftige diskussioner om det rimelige i disse vedtægtsændringer, hvor "... bølgerne til tider gik højt, nogle var indstillet på de nye tanker for at skabe bedre kendskab til klubben, og andre mente stadig at klubben var en del af tobakken og derfor kun for tobaksarbejdere..." (A.K.Jyden, 2011)⁶³ blev foreningen åben for alle, blot de var "... ærlige og redelige", som det hedder i beskrivelsen (A.K.Jyden, 2011). Et af resultaterne af disse ændringer kom til udtryk i, at man også åbnede op for den ikke-sportslige styrketræning, hvilket fremgår af foreningens sirligt udformede lokaleansøgning til Aalborg Byråd fra 1906, der lyder således:

B. 17^{de} / 1906.

Aalborg den 9^{de} Marts 1906.

Til Aalborg Byraad!

Bestyrelsen for Athletklubben "Jyden" tillader sig herved at andrage det høje Byraad om Tilladelse til at afbenytte en af Kommuneskolens Gymnastiksale til Klubbens "Øvelser" i græsk-romersk Brydning samt vægtøvelser efter Sandow's System 3 Gange ugentlig fra Kl. 8-10 Aften.

Ærbødigst
Paa Bestyrelsens Vegne
H. Jensen
p.t. Formand.
Hagerøds-gade 11
Aalborg.

"Til Aalborg Byraad! Bestyrelsen for Athletklubben 'Jyden' tillader sig herved at andrage det høje Byraad om Tilladelse til at afbenytte en af Kommuneskolernes Gymnastiksale til Klubbens 'Øvelser' i græsk-romersk Brydning samt vægtøvelser efter 'Sandow's System' 3 gange ugentlig fra Kl. 8 – 10 Aften. Ærbødigst. Paa Bestyrelsens Vegne, H. Jensen. P.t. Formand" (Jensen, 1906).⁶⁴

Henvisningen til 'Sandow's system' er med stor sikkerhed i relation til bogudgivelsen af samme navn fra 1894, hvor Sandow tanker om fysisk træning, livsførelse, samfundets udvikling generelt og ikke mindst hans eget liv breder sig over 244 sider fyldt med stærk retorik, forsøg på videnskabelige dokumentationsteknikker samt fascinerende illustrationer og billeder.

I 1906 var datidens 'bodybuilding' således kommet til Danmark via datidens kropsæstetiske vidunderbarn, Eugen Sandow⁶⁵ (1867-1925), som vi kommer tilbage til nedenfor. Dette er det første konkrete bevis på, at

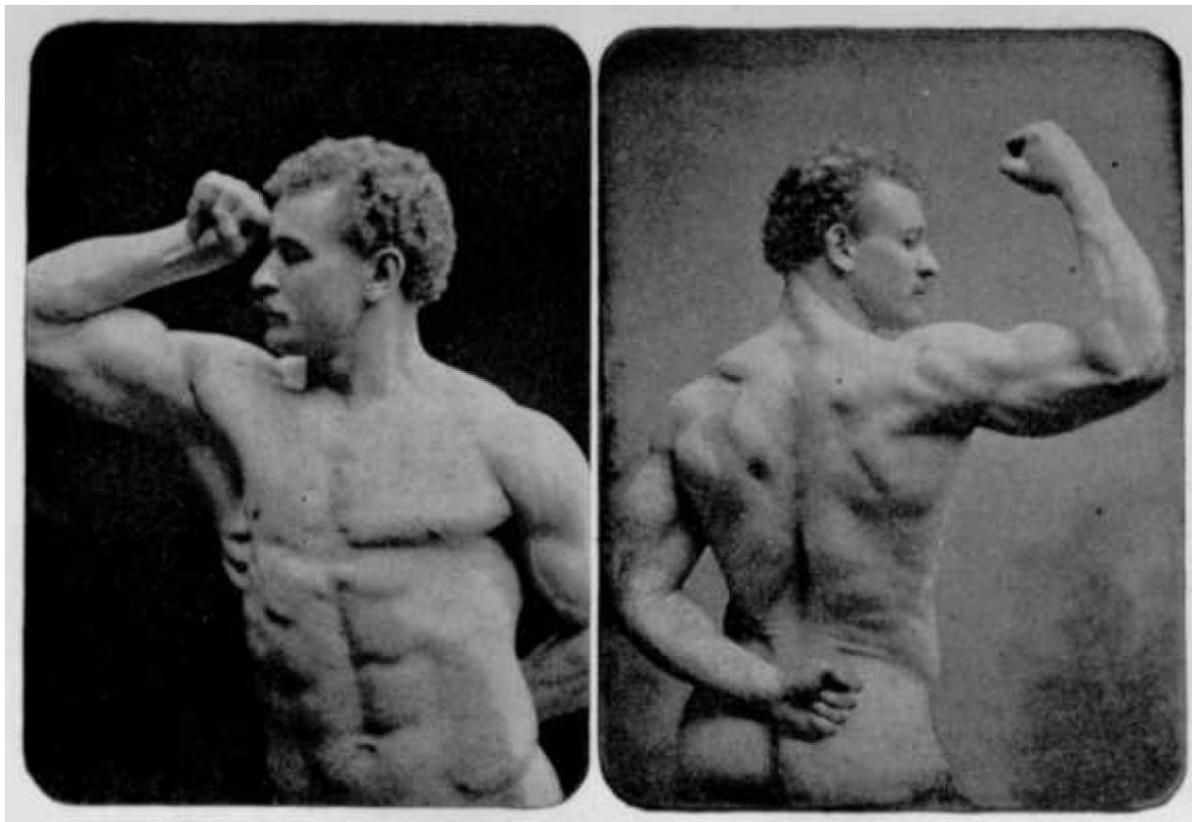
⁶² Skal ikke forveksles med en atletik-klub

⁶³ Der er ikke nogen officiel forfatter til disse tekster, men via John Mørch har jeg fået denne besked om mulige ophavsmænd til teksten: "Som det sikkert er normalt i de forskellige jubilæumsskrifter arbejder man videre ud fra nogle tidligere jubilæumsskrifter, og derfor er det svært præcist at redegøre for, hvem der har skrevet hvad? Men hvis jeg ser på jubilæumsskriftet fra 25 års jubilæet i 1923 er dette udarbejdet af Georg Gundersen assisteret af Carl Jylling."

⁶⁴ Tak til John Mørch fra AK Jyden for dette fund.

⁶⁵ Sandow's oprindelige navn var 'Frederick Müller'. Han var født i Preussen i 1867 i Königsberg. Han døde i 1925 i London.

bodybuilding og styrketræning med kropsæstetiske og sundhedsrationelle træningsmotive blev dyrket side om side med sportens klassiske vægtløftningsaktiviteter. Og heraf er det ligeledes ganske sandsynligt, at motionsaktiviteterne også var velkendte fænomener i andre danske byer i tæt tilknytning til vægtløftningsmiljøerne.



Sandow viser hvordan en biceps skal præsenteres. Fotografier fra 'Sandows System of Physical Training' (Adam, 1894, p. 28).

På et noget senere tidspunkt i 1982 valgte A. K. Jyden, som en af få danske vægtløftningsklubber at tage en lang række af de populære motionsaktiviteter op som direkte modsvar til åbningen af et kommercielt drevet fitnesscenter, hvortil det lyder: *"Som andre steder i landet er bodybuilding i Aalborg en stor og moderne aktivitet. Man lægger i Jyden ikke skjul på, at vægtløftningen er den egentlige aktivitet og sporten i klubben. Men man tilbyder også bodybuilding og almindelig motionstræning. Det er de sidste to aktiviteter, som oplevede den største fremgang ..."* (Margolinsky, 1982 p. 2). Om begrundelse til åbningen for disse aktiviteter, udtalte den daværende kasserer for foreningen, Børge K. Nielsen: *"... når vi i sin tid tog bodybuilding på programmet som et nyt tilbud, var det for at imødegå, at et privat og meget kommercielt drevet center skulle blive det eneste tilbud. Så kunne vi lige så godt tage det med som et tilbud, og det har været en stor succes"* (Nielsen i Margolinsky, 1982, p. 2).

I modsætning til flertallet af de andre vægtløftningsforeninger tog A. K. Jyden således i tide tiltag til både at ændre på facilitetens fysiske rammer og på selve idrætsindholdet, således at de i dag stadig er en markant idrætsudbyder i Nordjylland med mange helt almindelige motionsmedlemmer, der dyrker fitnessaktiviteter som aerobic, spinning og styrketræning ved siden af sportens discipliner – vægtløftning, brydning og

boksning – hvilket i dag er en ret usædvanlig situation som følge af sportslogikkens indre behov for faglig ensretning og specialisering.

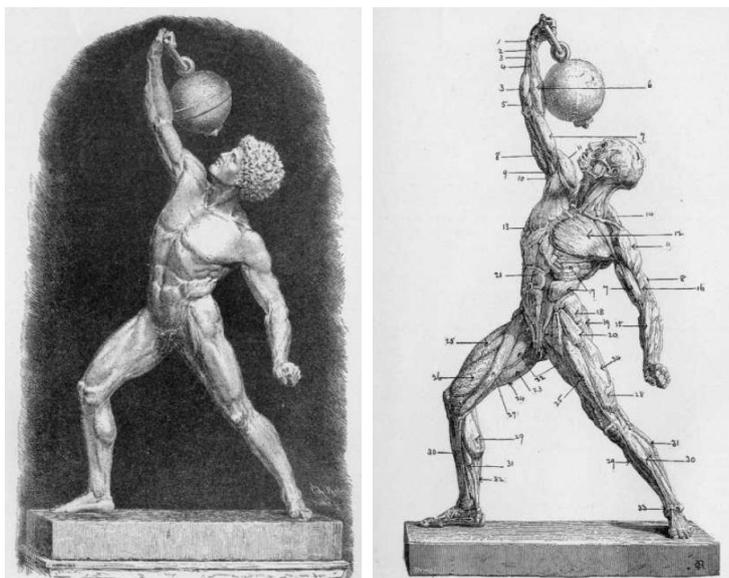
Vægtløftere, brydere og bokserne var i sportens mange første år ofte organiseret i de samme idrætsforeninger. De trænede således under samme tag – dog oftest adskilt i hvert sit lokale – og vel sagtens aldrig på samme tidspunkt oven i hinanden. Specialiseringstendenserne inden for sporten var dog at spore også hér, hvilket betød en tidlig opdeling af de særskilte sportsdiscipliner i hver deres foreningsdannelser. Især boksning var en mindre idrætsgren i atletidrættens foreninger, og selvom boksning altid var *”... med på Programmet”*, når man *”... agiterede for Athletidrætten som Motionsidræt ved Opvisninger i Handels- og Kontoristforeningen, i Traveselskabet på Hotel ’Phønix’, ved Datidens mange Fester i Kongens Have, ved Foredrag og Opvisninger i Holbæk, Rønne osv. ...”*, så var Boksning samtidig *”... Stedbarn i de Dage”* (Nielsen, 1926, p. 11). Denne kilde fra 1926 beviser samtidig, at man således allerede dengang havde en klar sondring mellem motionsidræt, som er tilegnet sundheden, og sporten som en anden kategori, der sigter mod en faglig dygtiggørelse.

Det er således ikke en korrekt fremstilling, når motionsbegrebet præsenteres som noget, der ramte landet langt senere. Den vanlige omtale og forståelse af motionsbegrebet er, at *”... begrebet først vinder udbredelse i Danmark i 1960’erne”* (Jensen, 2004, p. 118), men disse kilder beviser klart, at der langt tidligere blev opereret med en naturlig skelnen mellem sport og motion. Sondringen mellem datidens sportsbegreb og motionsbegrebet var tilsyneladende lidt anderledes end nutidens, da motion i disse ældre kilder karakteriseres som den ikke-seriøse og mere uofficielle sport: *”Der blev virkelig oparbejdet en Stemning for vor Idræt som Motion; det viste sig bl.a. i at Medlemmer fra de fleste Roklubber samt fra Dansk Bicycle-Club om vinteren dyrkede Brydekamp i Handelsstandens Athlet-Klub. Der udskrevedes i de Aar ’Ro-Mesterskaber i Brydekamp’ – dog ikke officielle”* (Nielsen, 1926, p. 11). Sporten sigtede således på dysten, og specialiseringen blandt de dedikerede, seriøse udøvere, mens motion mere blev betragtet som en adspredelse og et alternativ, når nu ikke sportens hoveddisciplin var mulig pga. sæsonpausen og vejrforhold.

Alle tre sportsdiscipliner blev dog efter initiativ fra murersvend H. H. Tiedemann og Arnold Richard Nielsen⁶⁶ organiseret under samme overbygning, da Dansk Atlet-Union blev etableret i 1901 (Mouritzen, 1970, p. 9). Atletunionen var således det samlede specialforbund, som repræsenterede de foreninger, der dyrkede nogle af storbyens arbejderbevægelses foretrukne idrætsaktiviteter – ofte kaldt ’styrkeidrætterne’ eller ’kraftsporten’ efter tysk forbillede. Inspirationen til denne samling af disciplinerne kom sandsynligvis fra Tyskland, der kort forinden havde gennemgået en lignende organisatorisk udvikling. Fra en af vægtløftningens tidlige idræthistorikere, David P. Willoughby, lyder amatørvægtløftnings foreningsdannelse således. *Amatørvægtløftning ”... may be said to have ’come of ages’ in 1981, when the ’Deutsche Athletik Sport Verband’ (German Athletic Association) was founded in Duisburg. (...) The New Association, in 1981, separated lifters and wrestlers from the gymnasts or ’Turners’, and brought all the local ’Kraftsport’ (strength-sport) clubs together under the direction of a national governing body. (...) In 1900 the Association had a membership of over 300 clubs and over 12,000 athletes”* (Willoughby i: Todd, 2001, pp. 396-397).

⁶⁶ Denne Arnold Richard Nielsen er tilsyneladende oversat i andre kilder, der omtaler DAU’s stiftelse. Navnet burde dog være retvisende, da der er tale om den mest historieinteresserede vægtløftningsformand, Jørgen Moritzen, som vægtløftningshistorien endnu har set.

Foreningerne under Dansk Atlet-Union havde således "... foruden brydning, (...) boksning til 1915⁶⁷ og vægtløftning til 1945⁶⁸ samt kasteøvelser og de for længst henlagte discipliner: stigetovtrækning, Sandow-øvelser og køllesving - de sidste er i mere graciøs form taget op af vore dages gymnastikpiger" (Jørgensen, 1976, p. 9). Disse køllesving blev dog ofte foretaget via ganske tunge køller lavet i massivt træ, således at en direkte sammenligning med nutidens fjerlette gymnastikpiger ikke er helt retfærdig. For manden var køllesving således et redskab til styrke og muskelkraft, for gymnastikpigen en redskabsdisciplin i yndefuldt udtryk. At også 'Sandow-øvelser' i 1976 skulle være en 'for længst henlagt' idræt, bør dog udlægges således, at datidens bodybuilding og vægttræningsøvelser ikke blev dyrket med direkte historisk reference til Eugen Sandow længere, da Sandows indflydelse på idræts- og bodybuildingkulturens udbredelse for længst var gået i glemmebogen.



Med Sandows system blev også en gryende interesse for vægttræningens effekt for musklernes anatomiske struktur vakt til live igen. Illustration fra 'Sandows System of Physical Training'

Der er dog ingen tvivl om, at Sandow-øvelserne var én af de første eksempler på en organiseret idrætskultur, der ændrede sig fra sportens discipliner til det fysiske legemes harmoniske udseende og sundhed, hvilket også indebar begyndende videnskabeliggørelse af vægttræningssystemers konkrete udførsel og effekter.

5.7 De første bodybuildere, den specialiserede træningskultur og de første faciliteter

Eugen Sandow, som lægger navn til 'øvelserne' og et bestemt 'træningssystem', var en af datidens mest berømte idrætsmand i både Europa og Nordamerika. Oprindeligt var han gymnast og amatørvægtløfter som tusindvis af andre på dette tidspunkt i Europa i årene op mod år 1900, men kombinationen af et godt udseende, en fantastisk veltrænet fysik, en strålende intelligens og en god forretningssans "... made him the most famous bodybuilder in history" (Todd, 2001, p. 392). Selvom der er usikkerhed omkring præcis hvornår det skete, ville en række historiske begivenheder og tilfælde, at Sandow relativt tidligt i sit liv

⁶⁷ Bokserne fik deres eget specialforbund i 1915, Dansk amatør Boksning Union, DaBU.

⁶⁸ Vægtløftere dannede deres eget specialforbund i 1945, Dansk Vægtløftning-Forbund (DVF). Om årsagerne hertil lyder i den officielle indkaldelse til stormøde fra Atletklubben DAN's daværende formand, Holger Laursen til de andre vægtløftningsklubber under D.A.U: "... idet vi ikke længere kan tolerere, at vores Interesser varetages af Brydesportens Tilhængere" .. (Laursen, 1945, p. 6).

mødte Professor Attila⁶⁹ (1844-1924), som i 1886 havde åbnet sit første private træningsstudie, hvor han ifølge en avisartikel fra 'Pall Mall Gazette' i 1889 havde "... some three hundred pupils" (Beckwith & Todd, 2002, p. 44). Attilas og Sandows partnerskab løb over en række år, hvor Attila oplærte Sandow i vægttræningens kunst samt kunsten at føre sig frem på scenen: "Under Attila's tutelage, Sandow began to develop his body on a more regular and scientific basis. But Attila was doing more than just improving his young pupil's already muscular frame. From the very first, it must have been obvious that he had stumbled onto an extraordinary athlete – one who had the makings of a fine showman. He consequently worked in Sandow's grace, suavity, and stage presence as much as his physique. Knowingly, Attila launched Sandow's career" (Chapman, 1994, p. 9).

Ifølge Attilas scrapbog, der er gjort søgbar via nettet⁷⁰, turnerede han og Sandow Europa tyndt i årene fra 1887 til 1889, men allerede i 1889 skiltes de tilsyneladende som uvenner og gik hver til sit i hver deres karriereretninger. Hvor Sandow stadig var det unge fremadstormende talent, der gjorde karriere som model, bodybuilder og forretningsmand med stor kommerciel succes, trak Attila sig tilbage fra de offentlige scener og åbnede en række private træningscentre, herunder både i Bloomsberg i England og et par år senere i New York, hvorfra disse tidlige fotografier stammer.



Grundlæggeren af progressiv træningslogik åbner sit 'Studio og Physical Culture' i New York i 1898, hvor han introducerer styrketræning for overklassen og de tyske immigranter samt en række af datidens førende muskelmænd og atleter. Billedet til venstre er fra åbningen i 1898 og til højre fra 1901.

Flere kilder beskriver også Attila som en af de første, der specialiserede styrketræningens progressive træningsprincipper, hvor man gradvist øger vægtens belastning, hvilket i dag er en helt grundlæggende og banal forståelse af styrketræningsmetoder: "He knew that gradually increasing the amount of weight the athlete trains with, known as progressive weight training, was the only way to muscularity and strength" (Chapman, 1994, p. 10); mens andre kilder fremhæver hans fokus på styrketræningens sundhedsfremmende effekter, hvor han "... argued nearly a hundred years before the medical community came around to the same position that weight training would retard the process of aging" (Beckwith & Todd, 2002, p. 42).

Den progressive træningslogik spredte sig hurtigt og resulterede i behovet for andre og mere fleksibelt træningsudstyr, hvor vægtstangen med vægtskiver et tydeligt resultat. Allerede i 1902 fandt firmaet Milo

⁶⁹ Født Ludwig Durlacher i den sydtyske by Karlsruhe.

⁷⁰ På denne fantastiske internetadresse kan man bladere i Attilas personlige scrapbog, der er scannet ind. Internetlinket er sidste lokaliseret april 2011: <http://www.starkcenter.org/research/attila/index.php>

Barbell Company, der var skabt af en sand pioner, Alan Calvert, ud af løsningen på de pladsproblemer, som de talrige faststøbte håndvægte og vægtstænger i flere vægtklasser havde resulteret i. Via opfindelsen af 'The Milo Bar-Bell' eller 'Milo Adjustable Bar-Bell', som den også blev kaldt, kunne man justere vægten ved at fylde eller tømme vægten med små metalhagl. Vægten havde således et låg, som man kunne tage af og stramme efter behov. Selve navnet 'Milo', stammer fra myten om 'Milo of Croton', som går tilbage til år 540 f.v.t. Milo gjorde ifølge myten en fantastisk karriere som bryderatlet ved de antikke olympiske lege, hvor han blev olympisk mester intet mindre end seks gange. Sagnet lyder, at Milo havde opbygget sin muskelstyrke nærmest ved et tilfælde, da hans fader, som havde en lille tyrefarm, ønskede, at Milo skulle sørge for, at tyren blev passet godt. For at kontrollere, at Milo udførte sit arbejde, spurgte faren hver dag sin søn, hvor stor tyren var blevet, hvorefter Milo hver dag i en årrække løftede tyren op på nakken og bar den ind til faren, så han kunne tilse den. I takt med at tyren voksede, voksede Milos styrke og muskler også (Todd, 1995).

We Make Samsons of Men

You can increase your lifting capacity from 20 to 200 lbs., and develop every muscle in your body by the use of our

Milo Adjustable Bar-Bell

and by following our perfect course in weight lifting and physical development, given without extra charge.

The only absolutely adjustable Bar-Bell made, enabling you to increase its weight exactly as you desire, and in proportion to your gradually increasing strength. It is the quickest, easiest and surest road known to

GREAT PHYSICAL and MUSCULAR DEVELOPMENT

Write for full particulars and our interesting, instructive and scientific Booklet on **Progressive Weight Lifting**, the system by which nearly all strong men and physical instructors originally obtained their strength, including many who now advertise their own systems. This book is sent **free** on receipt of 2 cts. for mailing.

The Milo Bar-Bell Co.
218 Arch St., PHILADELPHIA, PA.

Posed by Mr. FRANK F. JONES, Champion Weight Lifter of Philadelphia. Though weighing but 140 lbs., he is holding aloft a MILO Bar-Bell, weighted to 140 lbs.

Progressive Weight-Lifting
HAS DEVELOPED ALL THE FAMOUS
Modern Samsons
NOW EXHIBITING BEFORE THE PUBLIC

And it is the ONLY SYSTEM of exercise which produces GREAT MUSCULAR DEVELOPMENT and at the same time teaches athletes to apply their strength.

THE MILO ADJUSTABLE BAR-BELL
(Patent Allowed).

It is the MILO ADJUSTABLE BAR-BELL we offer an exercising device which will enable all AMBITIOUS YOUNG ATHLETES to build up physiques equal to those of professional strong men.

PRICE \$2.50

Send 2c. stamp for Descriptive Booklet to the

Milo Bar-Bell Co.
218 Arch St.
PHILADELPHIA, PA.

The Milo Bar-Bell Company var det første firma, der opfandt en håndvægt, hvis vægt kunne justeres efter den progressive trænings logik. Annoncer i datidens træningsmagasiner, th. udateret, tv. Reklame fra 1902.

På trods af denne opfindelse kunne Professor Attila i lang tid fremvise datidens mest imponerende samling af træningsredskaber i sit træningscenter, "... the finest and most costly apparatus ever seen" (Beckwith & Todd, 2002, p. 44), og herfra tilbød han som den første personlige fitnessinstruktør blandt andet individuel vægttræning til dels den rige overklasse⁷¹, dels til de talrige tyske immigranter hvor "many of them had trained at Turnvereins in their native (Germany and, newly arrived in the United States, they tried to keep their athletic traditions alive by forming Turner societies or by frequenting the growing number of commercial gyms" (Beckwith & Todd, 2002, p. 47). I USA var der således også en række nyåbnede træningsfaciliteter som direkte konsekvens af den omfattende immigration, og "... by the early 1860'es Americans had followed the European lead by establishing gymnasiums in many of the larger eastern cities" (Chapman, 1994, p. 3), herunder blandt de mest kendte det såkaldte 'Hemenway Gymnasium' beliggende i

⁷¹ Professor Attila skulle ifølge kilder have været personlig træner for Christians d. 8. børn, herunder Prinsesse Dagmar (Beckwith & Todd, 2002, p. 44).

Cambridge, Massachusetts (åbnet ca. 1887) samt 'Braddock Carnegie Free Library', beliggende i Pennsylvania (åbnet ca. 1893) (Wood, 2011).

Selvom kilderne ikke interesserer sig nævneværdigt for den tydelige organisatoriske forskel og overgangen fra foreninger til kommercielt ejerskab, men blot konstaterer, at "... *the German physical education instructor Friedrich Jahn began his athletic and nationalistic movement called the Turnverein in 1812*" (Chapman, 1994, p. 3), så ligger det klart mellem linjerne, at den kommercielle organisering var en helt naturlig måde at organisere sig på i det forjættede land. Samtidig er der et tydeligt præg af entreprenørånd og forretningsmand over Attila, der helt åbenlyst gerne ville leve professionelt af sin viden udi styrketræningens metode og teknik. Intet tyder således på, at selve den kommercielle organisering var et spørgsmål til overvejelse, men snarere det eneste og mest oplagte valg, som kunne give Attila mulighed for at leve af sin interesse.

Hans studie var således ikke placeret i tilknytning til uddannelsessteder eller til organisationer, som kunne finansiere opførelse og drift, men blev placeret direkte i storbyen New York⁷²: "*By 1898 Attila had made his final move in New York City and opened his Athletic Studio and School of Physical Culture in the New Zealand Building at 1383 Broadway on the northwest corner of Thirty-Seventh Street*" (Beckwith & Todd, 2002, p. 47). Herfra blev den kommercielle organiseringsforms evige søgen mod den optimale fysiske placering og mod de mest sikre og største markeder, før de mindre opdyrkes, grundlagt. Dette præger fortsat den kommercielle fitnesskulturs grundlæggende risikovurdering, når nye investeringer foretages. Placeringen var velgennemtænkt, og resultatet var, at "... *this location, in midtown Manhattan close to the theatre district, proved useful in attracting the top musical and theatrical people of the day as well as a number of athletes and successful businessmen. The studio remained at this address until Attila's death on 15 March 1924 at the age of 79.*" (Beckwith & Todd, 2002, p. 47).

Men Attila var ganske sikkert inspireret af de europæiske forgængere i selve konceptualiseringen af sit træningscenter, for "... *the major cities of Europe had gymnasiums rivalling anything available today. Hippolyte Trait's Gymnasium in Paris was open by the 1850's*⁷³ *boasting an enormous exercise area with spectator galleries on the second and third floors. Patrons could participate in group calisthenics, jog, and use free weights or strength machines*" (Boyle, 2011). Også YMCA (KFUM) havde som resultat af bevægelsen 'Muscular Christianity'⁷⁴ åbnet en række gymnastikprægede træningssale, hvor der blandt andet er illustrationer fra gymnastiksalen i London, som blev åbnet i ca. 1888. De i dag traditionelle redskabs- og gymnastikøvelser dominerer billedindtrykkene fra disse steder, og forskellen til Attilas forskellige studier er tydelig. Selvom man også i disse gymnastikinstitutter kunne finde træning med jernvægte, havde Attilas centre et klart skær af fortættet 'klub-stemning' og tung styrketræning over sig. Dertil var Attilas primære fokus på styrketræningens øvelser en klar ensretning og specialisering med fokus på tung styrke- og vægttræning, men denne træningsform i gymnastiksale blot var en var én ud af flere

⁷² Forinden åbningen af sit New York-center havde han i et par år eksperimenteret med et studie beliggende ca. 50 km. øst for New York.

⁷³ Åbningsåret er af andre kilder fastlagt til 1847 til 1849 – se. eks. (Chapman, 1994, p. 3) eller denne hjemmeside, der sidst er lokaliseret april 2011: <http://thefivetribe.com/?m=201103>

⁷⁴ 'Muscular Christianity' er en kristen bevægelse, som opstod i tæt relation til kristne mænds sociale kredse i midten af 1800-tallet. Kort fortalt søgte bevægelsen at bekæmpe den industrialiserede omverdens moralske forfald med en stærk kobling mellem protestantisk etik, kristen livsførelse og en hård disciplinerende fysisk kropstræning, hvor det fysiske overskud og den rå muskelkraft blev anset som den enkeltes forsvar mod at blive revet med ned i degeneration.

træningsøvelser. I sammenlignende beskrivelser af datidens Attila-studie og de mere gymnastikorienterede sale viser den tydelige forskel: *"At these gyms you'll often see some wooden dumbbells, Indian clubs and medicine balls, but few, if any, heavy barbells or dumbbells. Instead, at these gymnasiums you'll find all the great elements of classical physical education: climbing ropes, tumbling mats, gymnastic rings, climbing ladders, parallel bars, climbing ladders, Pommel Horses⁷⁵, Swedish Bars⁷⁶ Balance Beams and plenty more..."* (Wood, 2011); mens beskrivelsen af Attilas studie lyder således:

"The walls were filled with signed, gilt-framed photographs of contemporary boxers, wrestlers, and strongman stars such as Sandow and Lionel Strongfort. Brightly-colored Turkish carpets protected the floor; a large oil painting of Attila in his leopard-skin stage costume dominated one wall, while another wall held a large, ornately-framed mirror. Several replicas of Greek statuary helped to create an atmosphere of elegance, refinement and classical beauty. Everything was of the finest quality, even the barbells. (...) Resting on the floor, along the bottom of the walls were solid weights of all types: ring weights, French block weights, kettlebells, and dumbbells. A set of parallel bars dominated the center of the room, while climbing ropes and gymnastics apparatus were attached to the ceiling"
(Beckwith & Todd, 2002, p. 48).

Også selve formålet med den fysiske træning adskiller sig fra hinanden. Således lyder det i en oversættelse af Edmond Desbonnets beskrivelse af sit gymnastikkoncept, der i sin tid skulle udvikle sig til en mere eller mindre global kommerciel succes med over 200 studier i den fransktalende del af verden i starten af 1900-tallet (Chapman, 1997): *"Our gymnasium is an instrument of education. Its goal is not to produce a heavily muscled Hercules. Rather, it strives to turn out men who are harmonious in appearance, healthy of body, and strong of spirit. (...) Gymnastics is the regular culture of the body. What study is for the spirit, gymnastics is for the body."* (Desbonnet, 1911, oversat af Chapman, 1996, pp. 15-16). Således var resultatet i modsætning til Attilas progressive træningskoncepter ikke det stærkt muskuløse kropsideal, som hård styrke- og vægttræning medfører: *"When it came to muscle building, Desbonnet's emphasis was always on moulding a slim, wiry physique, not a stocky, bulky body. Even so, the father of French physical culture was quick to admit that some men were far above the common herd when it came to strength and muscularity, and the regular rules of physical beauty did not apply to them"* (Chapman, 1997, p. 20).

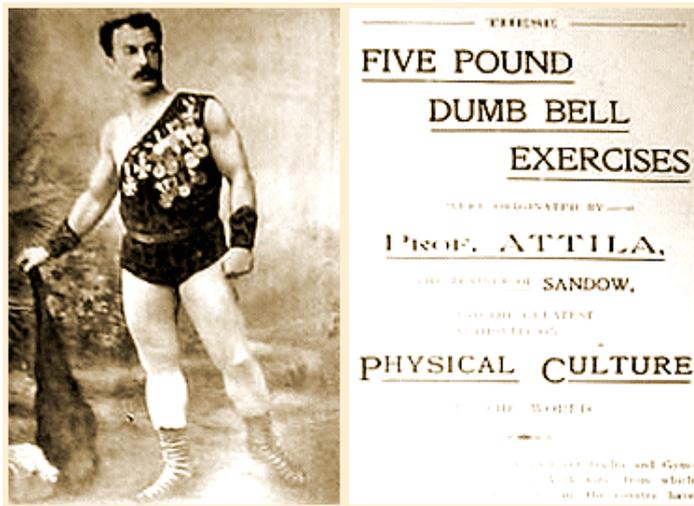
Hertil kan forskellen til Attilas' træningskoncept bedst beskrives ved at se på Eugen Sandows forvandling, da han gik netop fra den alsidige gymnastiktræning til den hårde styrke- og vægttræning, som Attila introducerede ham for. Før den systematiske, progressive vægttræning var Sandow blot én af mange veltrænede unge mænd: *"Before his meeting with the elder strongman, Sandow had developed his physique as an acrobat and gymnasts. The early photographs of him tend to bear this out: Sandow's physique is lean and sinewy but without the bulk that he later acquired. After his contact with Attila, however, Sandow began to put on more mass and to acquire the body of a bona fide muscleman. This transformation can largely attribute to the older man's credence in the use of heavy weights. (...) Professor Attila's greatest contribution to Sandow and to weight training in general was his insistence on using heavy weights"* (Chapman, 1994, pp. 9-10). Via den mere målrettede træning blev Sandows fysiske statur gradvist

⁷⁵ Pommel Horses er de klassiske 'heste' – en barre med håndtag, hvorpå der kan trænes bensving. Ofte står disse bagerst i folkeskolernes redskabsrum.

⁷⁶ Swedish Bars er de klassiske ribber langs gymnastiksalens vægge, som vi oftest kender dem fra folkeskolernes typiske indretning af gymnastiksalen.

opbygget, vidt berømt og vakte stor opsigt - sammenligningen lå da lige for: *"Sandows musculature and skin quality gave him a similar to Greek statues of white marble"* (Todd, 2001, p. 393).

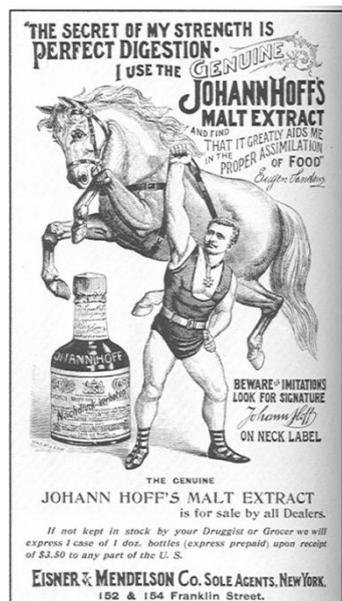
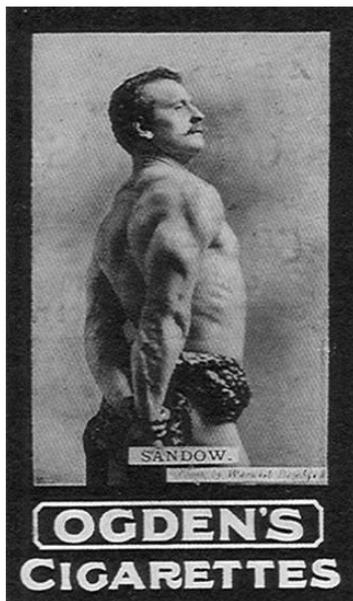
Attila var som mentor også involveret i talrige andre semiprofessionelle muskelmænds karrierer⁷⁷, og som forretningsmand kendte han værdien i at promovere sin viden med en række af imponerende levende reklamesøjler i de talrige kunder, der var igennem hans træningscenter. Samtidig nedskrev og solgte Attila også træningsvejledninger og udgav bl.a. magasinet 'Physical Culture', hvori han lancerede en række træningstemaer.



Professor Attila på forsiden af Physical Culture, 1890'erne.

Via Attila blev Sandow til den første fuldtidsprofessionelle mandlige supermodel, som verden har set, med stor kommerciel succes. Og med dette udseende blev alverdens varer forsøgt markedsført og solgt: *"He and his associates virtually pioneered the industry that others now control. Sandow's company marketed the industry equipment, food supplements, and gyms membership, long before any of the other entrepreneurs had become active. Perhaps more importantly, Sandow knew how to make muscle building palatable to all classes, and he used that knowledge to further his own career"* (Chapman, 1994, p. 190). Samtidig optrådte han flittigt som model for andre produkter. Sandows livshistorie er samtidig det fremmeste eksempel på, at de kropsæstetiske og -manipulerende træningsformer, som bodybuildingbegrebet og 'The Sandow System' sammenfatter, ikke blot var en lille parentes i historien, men en klar strømning i idrættens udvikling.

⁷⁷ Blandt andre mindre kendte muskelmænd finder vi navne som Warren Lincoln Travis, Lionel Strongfort og Adolph Nordquest. Se eksempelvis disse hjemmesider, der sidst er lokaliseret i april 2011: <http://www.americanpowerliftevolution.net/Attilapage.html> For flere informationer se denne: <http://www.americanpowerliftevolution.net/1921AttilaArticle.html>, hvor du endvidere kan læse et interview med Professor Attila fra det, der anses som verdens første kendte populære træningsmagasin 'Strength'.



Sandow var en hyppig model i alverdens reklamer. Her er det til venstre cigaretter, som Sandow lægger krop til, mens det er en maltekstrakt, som markedsføres som årsag til Sandows imponerende muskulatur til højre. Begge er fra starten af 1900-tallet.

Den træning, der blev dyrket i de første danske vægtløfterklubber, bar dog primært præg af vægtløftningens sportslogik med fokus på at udvikle og udføre de officielt anerkendte stød og løft, som vægtløfternes verdensforbund brugte adskillige år på at finde frem til i forsøget på at blive permanent olympisk disciplin. Denne specialisering udi sportens logik står i mange henseender i direkte modsætning til cirkus- og gøglertraditionens og bodybuildingens logikker. Cirkustraditionen var i samme periode mere optaget af at udvikle det unikke og den differentierede scenekunst, hvis logik vidner om, at man ikke kan leve af at gentage noget med mindre man er én af de eneste, der kan udføre vovestykket, således markedets og publikums interesse kunne opretholdes. Dette afstedkom blandt andet en myriade af risikofyldte uautoriserede, uofficielle stød og løft. Bodybuilderkulturen var hertil en klar prioritering af kroppen æstetik som målet i sig selv for træningens praksis, dog ofte legitimeret med henvisning til 'det sunde legeme' og kampen mod kropsligt og et mere generelt samfundsrelateret forfald.

Men kilderne afslører således, at der ved siden af amatørwægtløftningens sportslogik også har indfundet sig andre træningslogikker i Danmark. Der har således været tale om en mere broget medlemsskare end som så, hvoraf et mindretal dyrkede vægttræning ud fra ikke-sportslige motiver – herunder de omtalte 'Sandow-øvelser'. Disse atleter, der var optaget af at forme kroppen efter arbejderklassens kropsæstetiske idealer, havde klare kropskulturelle forskelle til andre af sportens kropsidealer. Dette var datidens tidlige bodybuildere, hvorom der ikke findes mange skriftlige kilder, men den tidligere formand og nuværende kasserer for Svendborg Atlet Club, Allan Tang Jespersen (f. 1945), omtaler den spæde vægtløftningskulturs relationer til bodybuilding således:

"Der har været trænet kropsbygning eller på nudansk 'bodybuilding' i langt mere end hundrede år [i Danmark]. Som formand for Svendborg Atlet Club er jeg vidende om, at der var vægtløftere her i byen allerede i 1896 - dengang Viggo Jensen vandt en medalje [af guld, red.] ved OL i Athen - i vægtløftning. Allerede dengang kunne en vægtløfter ikke drømme om at undlade de forskellige specialøvelser, som den 'ny opfundne bodybuilder' i sin uvidenhed tror er noget epokegørende nyt og helt revolutionerende.

Det er helt forkert. Der havde som nævnt været trænet kropsbygning i meget lang tid, og f.eks. så lavede formanden for den lokale atlet klub, en smedemester der hed Corfitzen, selv vægtstænger, håndvægte og specialudstyr til datidens kropsbyggere. Dengang fandtes der ikke så mange magasiner, som der kan fås i dag til kropsbygning, men jeg ved fra min far, Oliver Tang Jespersen, som startede Svendborg Atlet Club i 1936, at han fra sin far havde hørt om de stærke mænd (...) og havde set fotografier af de tidligere atleter, og min far kunne oplyse, at de bestemt ikke udseendemæssigt stod særligt tilbage fra de moderne kropsbyggere, når der vel at mærke tages hensyn til de, som har opnået abnorm størrelse på grund af brug af anabolske steroider.” (Jespersen, 2007)

Allan Tang-Jespersen beskriver, også hvorledes fascinationen af de små dagligdags styrkeprøver var en del af arbejderkulturen i Svendborg, hvilket understreger et særligt rum for adspredelse og en banal fascination af muskelstyrke og -kræfter i arbejderkulturen:

”For 60 - 70 år siden, var det ikke nok for en vægtløfter, at være stærk til vægtløftning. Man skulle samtidig også helst kunne bøjse mindst 7 tommers søm (175mm lange) i hænderne, kunne rive Fyns Telefonbog over med de bare næver! Bogen havde 850 sider i 1952. Forsøg selv! Armlægning var en anden disciplin som en vægtløfter dengang også var nødt til at mestre. Ofte skete det, at de ’stærke smede’ fra Svendborg Skibsværft skulle prøve at lægge arm med min far, der var skrædder i Korsgade. Det skete over ekspeditionsdisken i skrædderforretningen. Det var ikke en glasdisk, men god gammel solid trædisk fra 1890 [så den kunne holde til det, red.]. Min far, Oliver Tang Jespersen, påstod til sin død, at han aldrig var blevet lagt ned” (Jespersen, 2011)

Alt i alt må man konstatere, at der også før 1950’erne var grupper, ud over brydere og vægtløftere, som styrketrænede med vægte med det primære ønske om at opbygge et smukt og stærkt maskulint legeme, og for hvem det primære formål ikke var at dyrke amatørvægtløftning som konkurrencesport: *”Der var vel halvt af hver, altså både konkurrencevægtløftning og træning i kropsbygning, som man allerede i begyndelsen af halvtredserne kaldte det”* (Jespersen, 2007). Angående træningsudstyret til disse ’kropsbyggere’ udtaler Allan Tang Jespersen, at mange valgte at lave det selv, mens resten bestilte det hjem fra Amerika, via den dengang førende Bob Hoffmans (1898 - 1985) forretningsimperium, som tidligt fra 1930’erne og frem opkøbte konkurrenter og fik hul på det enorme marked for salg af vægttræningsudstyr og kosttilskud i den vestlige verden. Allan Tang Jespersen udtaler i den forbindelse, at der *”... var vist ikke nogen af de der var ledere dengang, som ikke kendte navnet York Barbell Company. I Svendborg Atlet Club havde man abonneret på magasinet ’Strengt & Health’⁷⁸ siden 1949, og i dette kunne man finde et hav af annoncer for solidt og velfungerende materiel til bodybuilding og vægtløftning”* (Jespersen, 2007).

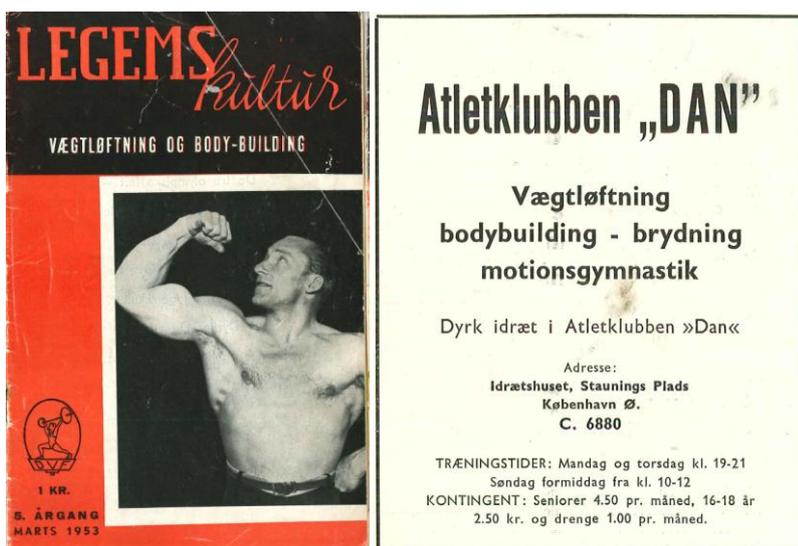
Også i andre klubber giver kildemateriale indtrykket af en spirende bodybuilderkultur op gennem 1950’erne. Blandt andet i Atletklubben DAN, som tilsyneladende i en længere årrække udbød bodybuilding med en vis succes. I en række af de flot opsatte medlemsblade i *”Athleten – medlemsblad for Athletklubben ’Dan’”* kan man i adskillige numre fra 1950’erne finde konkrete beskrivelser af klubbens satsning og succes

⁷⁸ Et af de af datidens førende bodybuilding magasiner med talrige illustrationer af bodybuildere samt de traditionelle træningsvejledninger. Bladet var i årene fra 1921 – 1985 det officielle blad for amatørvægtløftningen i Amerika, men havde i praksis flest artikler målrettet motionister og bodybuildere, da dette kunne sikre indtægter fra løssalg (Hoffman, 1939).

med at udbyde bodybuilding som supplerende idrætsaktivitet. Således lyder det blandt andet i et nummer fra 1952:

”Body Building. Hvad er nu det? Body Building lyder amerikansk, og det er da også derfra bevægelsen stammer. Formålet med at dyrke body building ligger i selve navnet og går ud på at opbygge et smukt og harmonisk legeme. Dette sker ved at gennemarbejde alle legemets muskler ved træning med lette håndvægte. Som motionsidræt er body building derfor en ideel sport, ligesom også såvel vægtløftere som brydere kan få stort udbytte af træningen. I erkendelse heraf har Dan lejet Idrætshusets fægtesal til træning i body building hver mandag og torsdag kl. 20.00 – 21.00” (Larsen, 1952a).

I det håndskrevne referat fra A. K. Dans generalforsamling samme år hedder det, at *”Body-Building havde fået glimrende tilslutning (...) K. J. [Knud Jensen, bodybuildingsinstruktøren, red.] foreslog, at udsende skemaer til body-building-udøverne, således at disse kunne foretage notater om fremgangen”*. Samtidig ses en artikel, som sandsynligvis er en oversættelse fra et det amerikanske magasin ’Strengt & Health’, der mere indgående beskriver bodybuildingens træningsmetoder. Blandt andet hedder det, at *”ved at fastlægge sin træning til hver anden dag, får musklerne en hvilepause...”* (Larsen, 1952b).

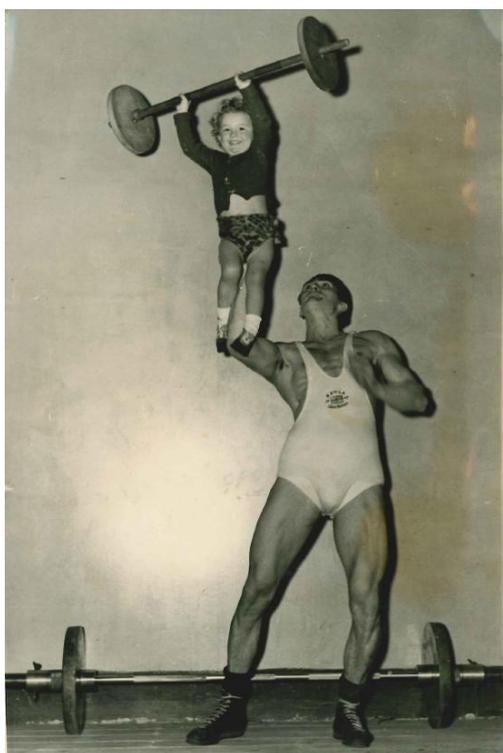


I flere af vægtløftningsforbundets medlemsblade kaldet ’Legemskultur – vægtløftning og bodybuilding’, der udkom i en periode 1950 – 1953, reklamerede Atletklubben Dan for sine aktiviteter, herunder både bodybuilding og motionsgymnastik. Her er det en forside fra bladet ’Legemskultur’, årgang 1953, martsudgaven med den legendariske vægtløfter Svend Olsen. Til højre er det en annonce for ’Dan’ fundet i septemberudgaven, 1953.

Samtidig lød det lidt skeptisk: *”Efter ovenstående beskrivelse af bodybuilding ligger tanken om konkurrencer inden for denne idræt temmelig fjernt, men amerikanerne – hvem ellers – har alligevel fundet ud af at arrangere sådanne, nemlig i form af skønhedskonkurrencer for mænd. Nogen sådan er dog endnu ikke under forberedelse her i klubben”* (Larsen, 1952a). Det er korrekt, at DAN ikke selv tog initiativ til afholdelse af sådanne konkurrencer, men referatet fra Dansk Vægtløftnings-Forbund repræsentantskabsmøde fra 1950 vidner om, at Vægtløftningsforbundet i internationalt regi forsøgte at udbrede interessen for vægtræningens kropsæstetiske aspekter, da man i omtalen af specialforbundets internationale mødevirksomhed fra dansk side *”... omtalte (...) den lydhørhed vi havde ved kongressen i Paris ved V.M.,*

hvor vort ændringsforslag med hensyn til konkurrencen om 'verdens flotteste mand' gik igennem ..." (Dansk Vægtløftnings Forbund, 1950).

Selvom kilderne afslører, at der enkelte steder har eksisteret disse 'åbne træningskulturer', hvor også andre idrætskulturer end den sportsligt dominerende kunne eksistere, finder man som samlet indtryk, at motionister og bodybuildere ikke var helt så velansete medlemmer som dem, der havde formet foreningen, og som var sportens udøvere. Det var således sportens logik, der herskede, og det var sportens personer, der sad på beslutningsprocesserne i foreningerne og i specialforbund, hvilket er en tradition, der på mange måder ses helt op til i dag. Indtrykket af motionisterne er, at de ikke helt på samme måde går ind på sportens præmisser, men mere dyrkede idrættens for sig selv og for deres egen skyld; noget der synes at stride mod grundlæggende forestillinger om foreningernes 'forpligtende fællesskab'.



Et tidligt forsøg på at markedsføre vægtløftning mere målrettet over for ungdommen? Fotografi fundet i DVF's arkivmateriale. Uidentificeret og udateret, men i 1950'erne og engelsk vægtløfter med sin datter - skønnes det.

Spørgsmålet er derfor, hvorfor idrætsklubberne alligevel åbnede op for disse, i mange øjne, mindre seriøse sportsudøvere; og en forklaring kan muligvis findes i den generelle stemning af økonomisk trængte tider og ressourceknaphed i de historiske kildematerialer før 1960'erne. De ikke-sportsligt-orienterede motionister kunne således via deres medlemsbidrag bidrage til klubkassens pressede økonomi via adgang til træningslokalerne og -redskaberne. 'Motionisterne' var således et nødvendigt onde, og bodybuilding og motion var aktiviteter, der blev mødt med skepsis af den eksisterende sportsdominerende vægtløfterkultur, hvilket muligvis kan medvirke til at forklare, hvorfor flertallet af disse vægtløfterforeninger ikke udviklede sig til egentlige motionsforeninger med medlemssucces. Dog er blandt andet A. K. Jyden og Svendborg Atlet Club undtagelser, der bekræfter reglen.

5.7.1 De første skønhedskonkurrencer for mænd og kvindernes gennembrud - og fald

Selvom vægtløftningsforbundet tilsyneladende selv havde glemt sin fortid i 1952 i relation til at være medarrangør af "... skønhedskonkurrencer for mænd" (Larsen, 1952a), så var det primært aktive medlemmer fra Dansk Atlet-Unions lokale foreninger, der var mændene bag de første danske 'konkurrencer for smukt legemsbygning', som blev afholdt i årene fra 1902- 1917. Ideen om at arrangere store konkurrencer for veltrænede unge mænd som Mr. California eller Mr. Olympia var dog hverken ny eller revolutionerende, men kom fra England, hvor den tidligere omtalte Sandow i 1901 med stor succes havde taget initiativ til den første officielle bodybuilderkonkurrence. Konkurrencen fandt sted i Royal Albert Hall i London under stor mediebevågenhed. I Amerika fandt den første af disse åbne mesterskaber sted i 1903 i New York med Al Treolar som vinder. Der er lavet en kort 'dokumentarfilm' om Al Treolar, hvor han, sammen med vinderen af kvindernes konkurrence, Miss Marshall, poserer flittigt foran kameraet⁷⁹.



Den første officielle skønhedskonkurrence for muskuløse mænd blev afholdt i Royal Albert Hall i 1901 med Eugen Sandow som overdommer forrest til venstre i fint tøj.

Kriterierne for deltagernes placering var ikke som i sporten den objektive målelige præstation med koden sejr/ikke sejr, men derimod det mere kropsæstetiske udtryk, kroppens harmoni og holdning, hvilket i øvrigt lå i fin forlængelse af Eugen Sandows egen kropsbygning. Mange af de bedømmelseskriterier, som blev anvendt fra konkurrencen i 1901, går direkte op til nutidens bodybuilding- og fitnesskonkurrencer, selvom kropsudtrykket inden for især bodybuilding har antaget langt mere ekstreme udtryksformer.

I dansk kontekst fandt disse første skønhedskonkurrencer for mænd sted i lidt mindre fashionable omgivelser, herunder i Odd-Fellow-palæets lille sal og på den daværende Helgoland Badeanstalt, hvor nedenstående billede blev taget under den syvende konkurrence. Man nærmest fornemmer den underfundige stemning mellem de borgerligt klædte dommere og de mange mere eller mindre nøgne deltagere, som frivilligt lader deres kroppe beskue og bedømme.

⁷⁹ Den fantastiske dokumentarfilm 'Vintage Bodybuilders Al Treolar and Miss Marshall – 1904' kan nu findes på youtube på denne hjemmeside, der senest er lokaliseret december 2011: <http://www.youtube.com/watch?v=5p1baFNxlh0>



Skønhedskonkurrencen fra 1909 på Helgoland Badeanstalt arrangeret af Dansk Atlet-Union. Af billedets bagside fremgår det af håndnoter, at *"lige skønne er ikke alle"*. Billedet tilhører Københavns Bymuseum. Det er ikke til at sige præcist hvorfor Atlet-Unionens skønhedskonkurrencer faldt fra hinanden efter 1917, men muligvis har 1. verdenskrig haft en betydning.

Deltagerne fra Atlet-Unionen kom højst sandsynligt fra arbejderklassens rækker, og på denne foranledning faldt konkurrencen ikke i altid god jord hos datidens bedre middelklasse og borgerskabet (Bonde 1991, p. 85 – 89). Blandt andet bragte Politiken ofte en illustration af begivenheden dagen efter den havde fundet sted med syrlige undertekster. I 1907 lød teksten fra avisens forside således: *"I Odd-Fellow-Palæets lille Sal afholdtes igaar den 6th Konkurrence for smuk Legemsbygning. Deltagelsen var ringere end i tidligere år, ogsaa fra Publikums Side, og da det i de 6 forløbne Aar har vist sig, at det er en meget ringe Brøkdæl af Idrætsmændene, der har Begreb om, hvad det kommer an paa ved disse Konkurrencer, vilde Fortsættelsen af dem sikkert kunne opgives, uden at nogen følte Savn derved"* (Politiken, 1907, p. 1) og denne vurdering blev i 1910 fulgt op af følgende: *"Hele Konkurrencen har et ret uæstetisk Præg, man mindes Dyrskuerne og venter blot, at Afkommet ogsaa skal præsenteres, for at Bedømmelsen kan blive fuldt ud retfærdig"* (Politiken, 1910, p. 1). Ifølge avisen var to læger og to billedhuggere i øvrigt dommere, hvilket vil sige, at atlet-unionen ikke selv stillede med sine egne dommere, men hentede dem fra andre sociale lag, end de selv kom fra.

Også Berlingske Tidende kritiserede tilsyneladende konkurrencen (Bonde, 1991, p. 88), men trods alt mente skribenten, at konkurrencen kunne have en positiv opdragende effekt. Dog faldt selve kåringen af det smukkeste legeme ikke altid ud til det, der blandt deltagerne blev betragtet som den fremmeste eksemplar, hvilket afslører en forskellig bedømmelse af kropsidealer blandt deltagerne, der primært kom fra arbejderkulturen og dommerne, der kom fra borgerskabet: *"Oprindelig troede 'de stærke mænd', at de var de smukkeste, men Dommerne har efterhånden fået påvist, at det er de lette Idrætsmænd(..), der er*

Skønhedsidealet nærmest” (Berlingske Tidende, 1905, i Nielsen, 1985, p. 44). Kvinderne havde ikke adgang som tilskuere til disse datidens skønhedskonkurrencer, men de har sikkert *”... kunnet studere billeder af præmietagerne i den mere kulørte presse”* (Bonde, 1991, p. 88).

Faktum er dog, at mens der gik talrige år, før man i Danmark igen fik lignende konkurrencer, bredte de sig gradvist i USA frem til 1930’erne, hvor de fleste amerikanske storbyer havde hver deres lokale mester i kropsbygning. På trods af, at der oftest i praksis var tale om lokale konkurrencer med relativt få deltagere, havde de fleste konkurrencer store titler som ‘The World’s Best Built Man’, hvilket givet har medvirket til at gøre det nemmere at finde sponsorer. Såfremt økonomien tillod det, blev de lokale vindere sendt videre i mellemrunder af konkurrencen, hvilket er et af de få punkter, hvor sportslogikkens rutiner og bodybuildings æstetiske træningslogik har fælles berøringsflader på trods af træningslogikkernes vidt forskellige sigte. Denne søgen mod at kåre den bedste af dem alle, resulterede i tæt sammenhæng med udgivelsen af det annoncebårne kommercielle træningsmagasin ‘Strength & Health’ i etableringen af den første centrale ‘Mr. America’-konkurrence i 1939, hvor den i bodybuilderkredse legendariske Bert Goodrich blev kåret som vinder (Willoughby, 1970, p. 166).

Konkurrencerne blev organiseret af Amateur Athletic Union (AAU), men også denne organisations amatørideal blev sat under stærkt pres i mødet med den gradvise professionalisering inden for bodybuilderkulturen. Resultatet betød logisk nok gradvist større konkurrence fra andre arrangører, og ligeledes voksede muskelmassens størrelse blandt de kårede vindere gradvist fra det sunde, veltrænede kropsideal, som konkurrencen i 1939 lagde ud med at vægte. En løbende opgørelse over vindernes højde og vægt fra 1939 til 1969 dokumenterede allerede i 1970 denne gradvise udvikling (Willoughby, 1970, p. 168).



Bert Goodrich på forsiden af Strength & Health umiddelbart efter sin sejr i den første Mr. America-konkurrence i 1939. Selvom han var relativt muskuløs, står det i kilderne, at man var imponeret over hans hurtighed på kortdistance: *”Weighing well over 200 pounds, Goodrich could still run the 100 in 10 seconds flat”* (Willoughby, 1970, p. 544) I dag ved vi, at elitens kortdistanceløbere uden undtagelse er ganske muskuløse og veltrænede.

En af de andre kendte vindere fra en tidligere lokal konkurrence i Chicago var Georg Jowett (1891 - 1969). Jowett var i 1920 initiativtager til 'The American Continental Weight-Lifter's Association', som var en paraplyorganisation for lokale canadiske amatørvægtløfterklubber, hvorfor Jowett ofte i feltet refereres til som den uofficielle fader til canadiske amatørvægtløftning og styrkeløft. Han kom helt uvidende til at spille en afgørende rolle som fysisk lærermester for brødrene Ben og Joseph Weider, som blev født i hhv. 1922 og 1924 i Quebec i Canada. De havde i aviser og magasiner læst om Georg Jowetts træningsresultater og begyndte selv at vægttræne med hjemmelavede håndvægte. Som de selv beskriver det, var deres træning ikke blot motiveret af ønsket om et mere maskulint ydre, men også et konkret forsøg på at kunne begå sig i det hårde sociale miljø, de var vokset op i og *"... by age 18, Joe did indeed become the strongest kid in the neighbourhood, a feat that led him to win Quebec's weightlifting competition"* (Hoxha, 1995, p. 39). Det var dog ikke deres relativt beskedne bodybuilderkarriere i Canada 1940, som skulle gøre dem verdensberømte og berygtede, men snarere deres roller som snu forretningsmænd bag den kommercielle nordamerikanske bodybuilderindustri's kommercielle succes, hvor de formåede af vriste bodybuilderkulturen fra Amateur Athletic Union. Indtil 1950'erne var bodybuildingkulturen og dens træningsmagasiner samt de årlige lokale, regionale og nationale Mr. America-skønhedskonkurrencer primært organiseret under denne 'Amateur Athletic Union' (AAU), som var den organisation, som samlede al amatøridræt i Amerika. I tæt samarbejde med 'German-American Athletic Club' fik AAU i 1929 overdraget vægtløftning som selvstændig disciplin, og senere blev den før omtalte Bob Hoffman formand for AAU og iværksatte sit store ambitiøse organiseringsarbejde i forsøget på at erobre verdensmarkedet både inden for den olympiske vægtløftning og bodybuildingkulturen. Dette lykkedes dog kun delvist, da andre centrale personer havde set på bodybuilding med samme kommercielle interesser.



Det var bestemt ikke tilbageholdenhed, som Bob Hoffmans person led af. Her præsenterer han bl.a. sig selv i sin egen første officielle udgivelse fra 1939 som *"the world's leader in weight lifting"* og *"Coach of the world's best lifting team"* (Hoffman, 1939).

Hoffman havde haft stor succes med at organisere de fleste amerikanske amatørvægtløftningsforeninger under AAU, men i modsætning til andre centrale personer havde han fra starten set det kommercielle potentiale i ikke at ekskludere eller udelukke den kropsæstetiske bodybuilderkultur fra vægtløfterkulturen.

Således var der i vægtløftningsforeninger organiseret under AAU både et bredde- og et elitearbejde samt plads til bodybuilding. I kilderne er der dog ingen tvivl om, at også Bob Hoffmans hjerte primært bankede for vægtløftning som sportsdisciplin. Det næppe nogen tilfældighed, at den første sætning han skrev i sin første udgivelse lyder således: *"I am a weight lifter"* (Hoffman, 1939, p. 3). Også han betragtede bodybuilding som en sekundær aktivitet: *"In my view, Hoffman didn't dislike bodybuilding; he just thought it detracted from his primary mission in life, which was to make America number one in Olympic weightlifting"*, som en af de mest berømte bodybuilderskribenter⁸⁰, Clarence Bass, formulerer det. Bodybuilding hentede først og fremmest sin legitimitet i de indtægter, som bodybuildingkulturens træningsmiljøer tog hjem via annoncesalget i diverse udgivelser, herunder i de omtalte månedlige udgaver af 'Strength & Health', som Bob Hoffmann var redaktør for, og som han kaldte for *"The official organ for weight lifting in America"* (Hoffman, 1939, p. 3).

Historien skulle vise, at denne manglende interesse for bodybuildingens kropskultur førte til den endelige og formelle adskillelse mellem vægtløftning og bodybuilding (som senere blev til fitnesskultur), for den manglende oprigtige interesse gav i praksis de to Weider-brødre mulighed for langsomt at vriste bodybuilding ud af Hoffmans og AAU's hænder.



Deltagerne og Ben Weider (i jakkesæt) til den første bodybuilderkonkurrence i IFBB, det nye forbund, der i årene herefter løsrev sig fra vægtløftningskulturen og gjorde bodybuilding til sin egen disciplin. 1946, privatfoto.

Brødrene Weider tog i 1946 initiativ til den første 'Mr. Montreal'-bodybuilderkonkurrence, som blev afholdt i Montreal med stor succes, men bestemt ikke uden problemer. I beskrivelserne af konkurrencen var der et samtidigt tydeligt opgør med den gøgler- og cirkustradition, som havde været en del af fitnesskulturens rødder siden dens spæde start:

"There was such a community of weight training devotees by 1946 that the Weiders organized the first Mr. Canada contest. This event was different from the exploitive carnival and vaudeville contests of the time, in which participants had to perform such stunts as bending steel bars or biting through steel. The Weiders wanted a contest that

⁸⁰ Clarence Bass havde indtil 1996 i en periode på over 16 år en fast kolonne i det mest læste bodybuildermagasin, 'Muscle & Fitness', der var ejet af Weider-koncernen. Bass er selv kritisk over for Weiderbrødre forsøg på at fremstille sig selv om grundlæggerne af vægtløftning, hvilket de giver indtryk af i bogen 'Brothers of Iron. How the Weider Brothers Created the Fitness Movement and Built a Business Empire' (Weider & Weider, 2006).

was respectful of the individual and of the discipline of lifting, and so developed a sport by having competitors pose in front of judges to determine who had the most balanced muscular build”
(Hoxha, 1995, p. 41).

Ønsket var med andre ord at gøre sig fri af fortiden og danne sig sin egen status som legitim og anerkendt idrætskultur på lige fod med andre discipliner. Dette var dog lettere sagt end gjort, for det var også AAU, der havde rettighederne til at arrangere officielle mesterskaber i Canada. Ben Weider fik dog overtalt den lokale AAU-komité til i første omgang at godkende den første 'Mr. Canada'-konkurrence og Weiderbrødrenes egen beretning afslører, at tætte uformelle venskabsrelationer mellem Joe Weider og medlemmerne i den lokale canadiske AAU-komité havde afgørende betydning for deres godkendelse.

Minutter før konkurrencen skulle starte, gik de amerikanske AAU-komitémedlemmer imidlertid ind på bagscenen og vinkede deltagerne til sig og gav dem besked om, at *“This is not an officially sanctioned contest. If you participate, you'll lose your amateur status. We strongly urge you to leave now”* (Weider & Weider, 2006, p. 69). Dette betød med andre ord, at bodybuilderne ikke kunne deltage i AAU-regi længere, såfremt de valgte at gå på scenen i den nye konkurrence. Det er stærkt tvivlsomt om det er den fulde sandhed, da det samtidig er udtryk for en ubeskrivelig selvretfærdig selvlegitimering; men hvis man ser bort fra den selvrosende omtale af deres egen rolle i situationen, lyder Weider-brødrenes genbeskrivelse af den pressede situation således:

“Joe asked the bodybuilders not to leave until he and I had a chance to speak privately. Joe fumed and said to me, ‘Those jerks are not going to shut us down’. I replied, ‘To hell with the AAU and Bob Hoffman. Joe, we don’t need them’. We knew we had to do something fast because we could hear the audience growing restive. People began shouting for the contest to begin. In an instant, at if with a single min, we came to a decision to form our own sports federation that would be of, for, by and about bodybuilding.

Though this was a bold move with no prior planning, it made perfect sense. Didn’t our sport deserve an organization all its own? And why should we subject ourselves to a petty tyrant in Pennsylvania and his national committee? The immediate problem was our Canadian contest, but we saw beyond that. Our federation would be international and serve all the world’s best bodybuilders.

(...)

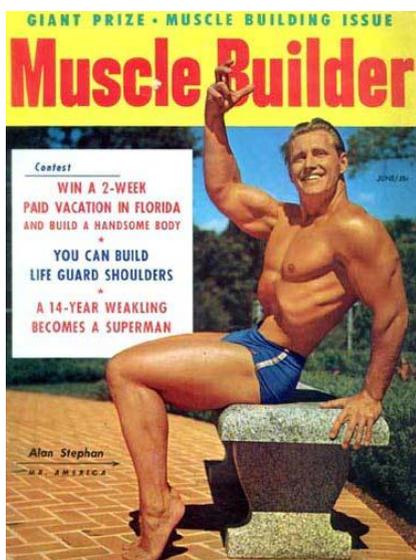
Joe turned to speak to the bodybuilders, who were standing understandably anxious. He said, ‘We’re putting on this competition, and you don’t have to worry about sanctioning. As of this moment we have our own governing body. We’re calling it the International Federation of BodyBuilders, and it’s going to make bodybuilding bigger and better than ever’. The Fellows stood, mute, and Joe went on, ‘If you want to withdraw from the competition, we will not hold it against you.’ Not one man left.”
(Weider & Weider, 2006, p. 71)

Konkurrencen med ca. 80 deltagere blev således gennemført - med stor kommercielt succes - og dette gjorde det i første omgang muligt for storebror Joe Weider at rejse Europa rundt for at promovere ideen

om at gøre bodybuilding til en selvstændig 'idrætsgren' ved at løsrive sig fra det, der blev omtalt og anset som en omklamrende amatør- og vægtløftertradition.

Midlet hertil blev etableringen af et internationalt bodybuilderforbund, the 'International Federation of BodyBuilders'⁸¹ (IFBB), som Weiderbrødrene selv skulle stå i spidsen for og sidenhen leve godt af. Da AAU samtidig nægtede at give op på amatøridealernes bestemmelser, fik IFBB gradvist og først og fremmest i Amerika rollen som den organisation, der stod bag de største og mest prestigefyldte bodybuilderkonkurrencer, herunder konkurrencerne 'Mr. World', 'Mr. Universe' og den mest berømte af dem alle, Mr. og Ms. Olympia, hvor kun tidligere titelindehavere fra større officielle IFBB-konkurrencer kan deltage.

Midlet hertil var dannelsen af et internationalt bodybuilderforbund, the 'International Federation of BodyBuilders'⁸² (IFBB), som Weiderbrødrene selv skulle stå i spidsen for. Da AAU samtidig nægtede at se bort fra amatørregulativernes, fik IFBB gradvist og først og fremmest i Amerika rollen som den organisation, der stod bag de største bodybuilderkonkurrencer, herunder de senere prestigefyldte og stærkt kommercialiserede konkurrencer 'Mr. World', 'Mr. Universe' og den mest prestigefyldte af dem alle Mr. og Ms. Olympia, hvor kun tidligere titelindehavere fra større officielle IFBB-konkurrencer kan deltage. Med denne udvikling fulgte således en gryende professionalisering af bodybuildersportens kultur på både organisatorisk plan og på udøverniveau. Denne udvikling medvirkede i praksis til at undergrave kulturens eksistens idet bodybuilderelitens kroppe ganske hurtigt antog så ekstreme udtryk at forestillinger om naturlige og sunde kroppe blev vanskelige at opretholde.



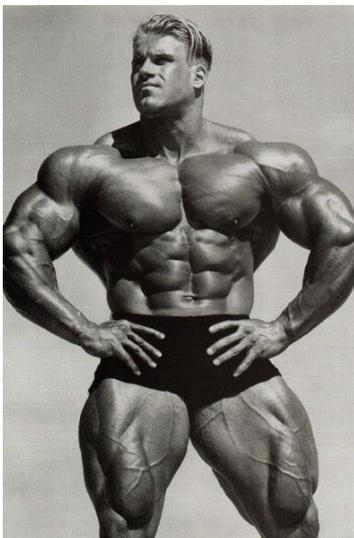
Alan Stephan (f. 1924, Albert Steponaitis) på forsiden af en af de mest populære Weider-publikationer, 'Muscle Builder' i 1954. Alan Stephan blev den første og eneste, der vandt Mr. America i både AAU-regi (i 1946) og i IFBB-regi (i 1949).

⁸¹ | 2004 blev navnet ændret til 'International Federation of Bodybuilding & Fitness', hvilket fortæller noget om bodybuildingkulturens ekstreme subkultur og behovet for at udforme nye kropsidealer, som kunne appellere til større befolkningsgrupper.

⁸² | 2004 blev navnet ændret til 'International Federation of Bodybuilding & Fitness', hvilket fortæller noget om bodybuildingkulturens ekstreme subkultur og behovet for at udforme nye kropsidealer, som kunne appellere til større befolkningsgrupper.

Mens Ben Weider blev i Canada for at arbejde som IFBB's organisatoriske leder, rejste Joseph Weider under sit nye navn Joe til Californien i Amerika for at bygge videre på den mediesucces, som han fra 1939 havde skabt sig med sit eget kommercielle træningsmagasin med navnet 'Your Physique', som senere blev omdøbt til 'Muscle Builder'. Bladet havde i løbet af syv år fået et oplag på over 50.000 eksemplarer i 1950'erne (Hoxha, 1995, p. 42). Fra sin nye adresse opbyggede Joe Weider i løbet af 1950'erne sin mediekoncern under navnet 'Weiders Publications Group', der blev den dominerende udgiver inden for kommercielle træningsmagasiner med titler som 'Muscle & Fitness' og 'Flex Magazine' blandt de mest populære⁸³.

Mediekoncernen havde i de bedste år over 60 forskellige titler på programmet inden for alverdens temaer og sammen med en anden Weider-virksomhed, der fremstillede træningsredskaber, vitamin-, kost- og helsetilskud havde koncernen i 2002 en omsætning på ca. 1 mia. dollars. Bladkoncernen blev i 2002 opkøbt af Amerikas førende tabloidkoncern, der således i dag står for salget af de talrige trænings- og livsstilsmagasiner⁸⁴ (Weider & Weider, 2006). Joe blev fra 1960 og frem dybt involveret i en række professionelle bodybuilders karrierer, heriblandt Arnold Schwarzenegger, Larry Scott, Franco Columbo, Frank Zane og Sergio Oliva, som alle vandt den eftertragtede Mr. Olympia-titel. Joe var både deres manager, deres forretningsfører, deres åndelige mentor og bodybuilders muligheden for at komme på forsiden af de populære træningsmagasiner. Mens Ben således arrangerede de gradvist mere og mere kommercielle private konkurrencer og lagde et enormt arbejde i at organisere og administrere verdensforbundet, arbejdede Joe Weider i sine utallige magasiner for at markedsføre bodybuildingkulturen og dens konkurrencer. Deres parløb skulle i mere end én forstand vise sig at blive en livslang indbringende forretning.



Jo større, jo bedre. Jay Cutler, Mr. Olympia 2010. Nutidens bodybuilding har udviklet de mest ekstreme kroppe, man nogensinde har set. Forestillingen om den autentiske, naturlige og harmoniske krop synes forduftet. Med de store kroppe svandt også offentlighedens interesse, hvilket drejede fitnessindustriens kommercielle interesser over mod den mere almindelige og opnåelige fitnesskrop.

⁸³ Da Weiders Publication Group i 2002 blev opkøbt af Amerikas førende tabloidimperium, resulterede det i at hovedparten af sladderpressen fra den følgende dag stoppede den dårlige omtale af bodybuildingens konge Arnold Schwarzenegger, hvilket fik afgørende indflydelse på hans muligheder for at gøre karriere som politiker og blive senere blive valgt som Guvernør i Californien i 2003.

⁸⁴ Andre populære titler fra det omfattende mediekoncern er Shape, Men's Fitness, Living Fit, Prime Health and Fitness; men også udgivelser som Fit Pregnancy, Cooks, Senior Golfer sælges i store oplag.

Weiderbrødrene var dog ikke populære i det danske fitness- og bodybuildermiljø, hvor mange anså dem for gennemkommercielle forretningsmænd, der primært var i bodybuildingen for at lave penge og ikke havde skrupler, når det kom til at kommercialisere sporten. Som Jørgen Albrechtsen, den tidligere direktør for Nautilus-centrene og medstifter af den senere 'Fitness Club' og Concept 1010-kæderne, udtrykte det under mit interview med ham: *"Weiderbrødrene er de største plattenslagere, man nogen sinde kunne forestille sig. Er der noget, der er useriøst og kommercielt og plat, så er det dem. Det er bodybuildingens Se og Hør; det er der ingen tvivl om"* (interview med Jørgen Albrechtsen). På trods af dette udfald kan det ikke benægtes, at brødrene Weider er de to skikkelser, der i praksis var mændene bag bodybuildingens udbredelse i tæt relation med deres stædige stræben efter kommerciel succes.

5.7.2 Den relative krop - kvindernes entré i bodybuilderkulturen

Også kvinderne kæmpede sig gradvist vej til de kommercielle træningsmagasiner og herfra videre til deres egne officielle bodybuilderkonkurrencer. Selvom den tidligere veldrejede nøgenmodel og vinder af den noget lumre 'Ms Nude Universe'-konkurrence i 1967, Kellie Everts (f. 1945), fik meget presseomtale og opmærksomhed op gennem 1970'erne, da hun kårede sig selv til *'Progenitor of Female Body Building'*⁸⁵ og i en billedrig seksiddet artikel i modemagasinet 'Esquire' 1975 poserede og trænede foran kameraet (Goude & Houles, 1975, pp. 61-66), må det snarere tages som udtryk for en velgennemtænkt mediestrategi end som udtryk for den mere nuancerede og grumsede virkelighed.



Kellie Everts optræder som den første kvindelige bodybuilder på forsiden af et træningsmagasin, Muscle Training Illustrated, december 1974. Selvom hun vægttrænede, adskiller hun sig på ingen måde fra de talrige andre kvindelige modeller, som har optrådt før hende på forsiden af bodybuilderkulturens mandsdominerede træningsmagasiner.

Det er korrekt, at hun i decemberudgaven af bodybuildermagasinet 'Muscle Training Illustrated' fra 1974 sandsynligvis er den første kvindelige bodybuilder, som optræder på en forside af et bodybuildermagasin, men hun hverken poserer eller udviser andre kropsholdninger, som adskiller hende fra de talrige andre kvindemodeller, som i årenes løb før hende har været på forsiden af et bodybuildermagasin. Ja faktisk kan

⁸⁵ Denne titel figurerer stadig på hendes personlige hjemmeside, som senest er lokaliseret i december 2011: <http://www.kellieeverts.com/progenitor.php>

man anklage hende for at gøre alt for ikke at afsløre sine lidenskabelige relationer til styrketræning og bodybuilding, idet hun med stor selvsikkerhed blot fremviser sin dybe kavalergang⁸⁶.

Den afgørende forskel på mande- og kvindemagasinerne ligger først og fremmest i brugen af billeder. Hvor muskuløse og veltrænede kvinder nu pryder forsiden på kvindernes magasiner i stedet for en mand, bevægede kvindernes sig ligeledes væk fra at være portrætteret som en underdanig, passiv beundrer af mandens fysik. Man ser dog omvendt aldrig manden i rollen som den passive iagttager og beundrer af kvindens fysisk set overlegne krop, selvom dette med nutidens kvindelige bodybuildere sagtens ville være muligt; men denne kønsgrænse er endnu ikke overskredet, da dette ville rykke ved de meget stereotype forestillinger om kønsrollerens indbyrdes magtforhold. I en bodybuilderkultur, der var og er mandsdomineret, kunne det næppe accepteres, hvis manden pludselige indtog en anden og mere underdanig rolle eller gav slip på sin højere placering i kønnenes indbyrdes hierarki.

WASP		AN A.W.W.A. AFFILIATE	1
WOMEN AND STRENGTH PERIODICAL		12/76	NUMBER
WASP PUBLISHED EVERY TWO MONTHS OR SO AT BOX 433, CEDAR KNOLLS, N.J. 07927			
WASP READERS, I promised myself that if I ever got involved in a newsletter I would not take up your room with alot of irrelevant excess verbiage. I have enjoyed the literature on physical culture in the past, but was often disappointed when half an issue contained either re-hashings of previous issues or editorials on various semi-related topics. I promise that this will not be the case in WASP. I would, however, like to take a few opening comments in this first issue. The primary aim of WASP is to present photos of and articles on women involved in physical culture. Also, articles on women who have gained muscular development and/or strength through non-weightlifting activities will be included. You did not pay to see cartoon stories or photos of strong women from the 40's--they are certainly fine but isn't it time to see some new material? The secondary aim is to try to stir up some reader participation. Each issue will contain a small "box-score" which will list WASP subscriptions by state. It is hoped that subscribers will then wish to contact others in their vicinity. I have recently met a number of very interesting people, many of whom are more well versed in this subject matter than I could ever hope to be. If you are interested in this "address swap" please just send a stamp for each subscriber to whom you wish your address or phone number sent. Finally, if you have any material which is relevant to WASP please consider submitting it with written permission. I'm sure that you are aware of how difficult it is to find such material. Please keep in mind that WASP is currently a one man operation so please understand any delays or errors in the text. Thanks, Bill	CHARRONNE Below is a photograph of the beautiful Charronne. I guess she disproves the old adage that women who train with weights are masculine. I don't think anyone has ever accused Charronne of not being feminine, do you? Charronne has been working out heavily with weights for about 10 years. She is presently 5'2" and 119 pounds, but a few years ago, at a slightly higher bodyweight, she bench pressed 200 lbs. Bill S., who sent me this material from the West Coast, mentioned that Charronne can easily knock off 1000 sit ups in a row. Please turn to page 2, where you will see Charronne showing off her 12" arms. If you would like to see more of her, please check out future issues of Iron Man. I was told that her training routine will be described in the near future.		
			
WASP #2 is scheduled for 2/1/77 release. Many readers have expressed interest in WASP being a monthly newsletter, but unless more material is submitted by readers, a monthly is not possible.			

På denne decemberudgave af forsiden 'Women And Strength Periodical' (WASP) fra 1974 sidder fitness- og fotomodellen Charonne Carpentier. Siden skulle blad- og annoncemarkedet for kvindelige bodybuildere vokse gradvist op gennem 1980'erne.

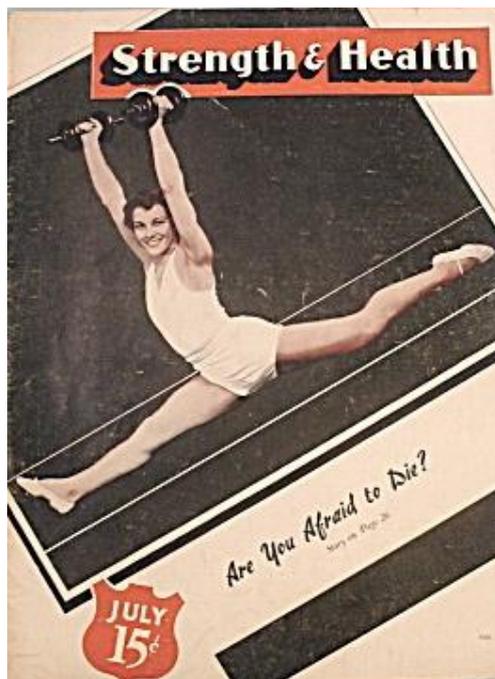
⁸⁶ Alligevel skabte Kellie Everts med artiklen fra 1975 en stor sensation. Hun fortsatte efterfølgende karrieren som eftertragtet fotomodel med jobs for en række af verdens førende modemagasiner, herunder Elle og Vogue. Kellie Everts selvscenestættelse og aggressive og fremadstormende attitude udgjorde et eksempel på en helt ny kvindetype, der krævede sin ret, forlangte seksuel frigørelse og frihed fra den småborgerlige amerikanske omverden, der ofte så måbende til. Sammen med Lisa Lyon blev Kellie Everts og den lidt senere Grace Jones eksempler på ekstrem kvindelig, kropslig og seksuel frigørelse. Blandt andet medvirkede hun i en række af datidens stærkt provokerende reklamer, hvor der blev spillet på mænds manglende respekt og interesse for kvindelig bodybuilding: Den kunne man kun opnå ved at smide tøjet – og det gjorde hun så.

Allerede i 1974 kom et træningsmagasin målrettet kvindelige bodybuildere på gaden - skrevet overvejende af mandlige beundrere og entusiaster. Hvilket køn køberne var, siger historierne intet om. Mændenes modsvar på det nye kvinderolle var blot at fortsætte den muskulære vækst, så den relative fysiske distance mellem de to kropes muskuløse udseende kunne opretholdes. Bodybuilderkvinderne fik således deres eget lille miljø med deres egne udgivelser og fik i denne sammenhæng også ændret kvindernes fremtoning på forsiderne af mandemagasinerne, hvor kvinderne gik fra en rollen som passiv beundrer af manden til at være selvstændige muskuløse atleter. Som led i denne omstilling og genfortolkning af kvindekønnet skete det også, at kvinder kom alene på forsiden af mandemagasiner. På forsiden af magasinet 'Ironman', bragte man den første Ms. Olympia vinder 'Rachel McLish' alene på forsiden af et nummer i apriludgaven i 2004.

Når man kigger lidt i de historiske kilder, ser man dog en række eksempler på, at fortiden altid kommer før nutiden. Allerede så tidligt som 1862 finder vi eksempler på kvinder, der træner med vægte i en illustration i bogen 'The New Gymnastics for Men, Women & Children'. Dog var det ikke alle vægttræningsøvelser, der blev "... *considered appropriate for women*" (Todd, 1992a, p. 4). Fra 1920'erne kendte man til fænomenet 'kvindelige bodybuildere', som adskilte sig fra cirkus- og gøglerkulturen ved at understrege en mere seriøs tilgang til vægttræningen, herunder var Abbye 'Pudgy' Stockton den mest respekterede og kendte. Men også før hende var der eksempler på bodybuildere:

"Before Stockton there were a few professional strongwomen who trained with weights - large, often massive women such as Minerva and Sandwina who helped perpetuate the of myth that weights would make a woman large, unattractive and perhaps, a trifle coarse. In the late 1920's and throughout in the 1930's, photographs of England's amateur strongwoman, Ivy Russell, appeared frequently in regular in Strength & Health, and her unusual muscularity and strength created interest but failed to establish her as a feminine role model"
(Todd, 1992b, p. 5).

Ligeledes havde januarudgaven af Bob Hoffmans 'Strength & Health'-magasin et kontroversielt fotografi af Rosetta Hoffman, som løftede en vægtstang med én arm, og samme år i juliudgaven var det den i datiden kendte olympiske kvindegymnast, Connie Caruccio, som var på selve forsiden af 'Strength & Health'. Det engelske magasin 'Strength and Beauty' havde i 1950'erne et særnummer omhandlende muskuløse kvinder, og her var det Sadie McIntosh, der fremvisende sin højrebiceps på coveret – dog stadigvæk med tydelige fremskudte bryster for at understrege den feminine poserings balancekunst mellem det bløde og feminine og det aggressive og maskuline (Todd, 1992).



Tre af de første kvinder i bodybuilderkulturen. Fra venstre - Rosetta Hoffman, der løfter en vægt, der ser meget tungere ud, end den er (1937). I midten den olympiske gymnast, Connie Caruccio, i spagat og med håndvægte (1937). Til højre er det Sadie McIntosh, der viser biceps og fremskudt brystpart (1950).

I disse tidligere udgaver var det dog stadig mænd, som dominerede, og kvinder optrådte oftest som pyntegenstande for mænd. Men det skulle en række afgørende historiske begivenheder ændre på i løbet af 1970'erne. I lighed med Abbye 'Pudgy' Stockton var de første kvinder så småt begyndt at dyrke vægtløftning og styrketræning på Muscle Beach i efterkrigstiden 1940'ernes Californien, men i slutningen af 1960'ernes kæmpede de første kvinder sig vej til den internationale bodybuilderscene. Dette skete under konkurrencetitler som 'Miss Physique' and 'Miss American' og senere 'Miss Body Beautiful' som fandt sted i 1975. Disse konkurrencer medførte kun en gradvis ændring i kvindernes fysiske fremtoning, for i lighed med andre almindelige skønhedskonkurrencer mindede de alt i alt om de traditionelle bikinikonkurrencer, hvor der var fokus på kvindelig ynde og skønhed frem for muskelmassens størrelse, hvilket konkurrencekravene om høje hæle var et eksempel på. Samtidig blev flertallet af disse konkurrencer mellem kvinder afholdt som ren og skær mandeunderholdning og ikke som sportsdiscipliner.

En af de første konkurrencer⁸⁷, hvor vurderingen for alvor tippede til muskelmassens fordel, var 'U.S. Women's National Physique Championships' med Henry McGhee som arrangør. Konkurrencen fandt sted i 1978 i Canton, Ohio⁸⁸ og i årene efter, i 1979 og 1980, kom gennembruddet så med et hav af forskellige konkurrencer, herunder den anden udgave af 'U.S. Women's National Physique Championships' og ikke mindst det første officielle IFBB-mesterskab under navnet 'IFBB Women's World Body Building Championship 1979'. Her vandt den senere relativt kendte Lisa Lyon, som trods sin imponerende muskelmasse i mange øjne stadig repræsenterede en stærkt erotisk kvindeskikkelse, som kunne tiltrække mænds blikke.

⁸⁷ Det følgende afsnit er pga. manglen på skriftlige kilder primært skrevet på baggrund af uformelle samtaler og interviews med centralt placerede personer i bodybuildermiljøet, herunder Lisser Frost og Steen Broford, som begge er tidligere dommere i de omtalte konkurrencer og via deres engagement har været tæt på bodybuilderkulturens udvikling gennem 1980'erne og 90'erne.

⁸⁸ Der er selvsagt interne diskussioner om hvornår den første egentlige bodybuilderkonkurrence for kvinder fandt sted. Se evt. (Radulescu, 2011) i litteraturlisten.

Også pengepræmier af en anseelig størrelse til de kvindelige bodybuildere blev introduceret i disse år, men i lighed med andre sportsgrene var kvindernes præmiesum dog minimal i forhold til mændenes. Trods dette var en samlet pengepræmie i en af de store konkurrencer ofte i disse år på i alt 5.000 dollars med 2.500 til førstepladsen, hvilket dels var bevis på den professionelle kvindernes kommercielle gennembrud i bodybuilding, dels bevis på den interesse, som denne sportslige variant af fitnesskulturen kunne mobilisere.

Til trods for, at der var tale om bodybuilding med bedømmelse af muskelmassens symmetri, harmoni og størrelse, hvilket går helt tilbage til de første konkurrencer i 1901 arrangeret af Eugen Sandow, var den afgørende forskel på mændenes og kvindernes konkurrencer i de mange efterfølgende år, at kvinderne ikke måtte udføre en række af mændenes standardposeringer, hvor muskelmassen presses sammen til det yderste med front mod publikum. Dette sker som regel under høje primalskrig i mændenes konkurrencer, mens det ikke var velset, at kvinderne knyttede hænderne i fremvisningen af biceps, spillede med musklerne, eller skar grimasser under poseringen, hvilket samlet set gjorde kvindernes fremvisning langt mindre aggressiv end mændenes. Kvindernes fysiske anstrengelse og sved måtte således henføres til fitnesscentrene i de mange år, måneder og uger, før de storsmilende gik på scenen på konkurrencedagene. Dertil optrådte kvinderne ofte som supplement til mændenes konkurrencer, hvilket en række tidlige annoncer og reklameplakater illustrerer. Her står kvindernes konkurrencetitel typisk helt nederst under både mændenes og juniorernes konkurrencer, og på denne måde optrådte kvinder i de første mange år som sekundararer eller *"som pauseunderholdning"*, som en kendt dansk bodybuilder har betegnet det over for mig i et interview - dog uden at ville stå frem ved navn.

I 1980 kom den konkurrence, som ændrede kvindelig bodybuilding for fremtiden, nemlig introduktionen af 'Ms. Olympia'-konkurrencen for kvinder, som var og er den mest prestigefyldte konkurrence over dem alle. Dels på grund af lanceringen, dels på grund af de mange deltagere fra hele verden med forskellig nationalitet. Da man ikke endnu havde oprettet en verdensomspændende organisation for professionelle kvindelige bodybuildere eller opererede med officielle verdensranglister under IFBB, som kunne danne udgangspunkt for kvalifikationskravene, måtte deltagerne fra hele verden indsende billeder til hovedarrangøren, George Snyder, som stod for udvælgelsen af de to første års deltagere. Arrangørerne i IFBB valgte heller ikke at arrangere kvalifikationsturneringer.

Den første Ms. Olympiavinder blev, Rachel McLish (f. 1955)⁸⁹, som tidligere på året også havde vundet en amatørkonkurrence arrangeret af 'National Physique Committee'. Hun skulle vise sig at være en fremragende rollemodel for kvindelig bodybuilding og fungerede i talrige medier som inspirationskilde for kvinder verden over, og som kvindernes svar på en Arnold Schwarzenegger kastede hun sig også ud i en skuespillerkarriere i Hollywood efter endt karriere i bodybuilding – dog med begrænset succes i forhold til sit mandlige modstykke⁹⁰.

⁸⁹ Før Rachel blev gift hed hun Raquel Livia Elizondo. Hun er født i 1955 den 21. juni i byen Harlingen i Texas, USA.

⁹⁰ Hun spiller blandt andet med i filmene 'Getting Physical' (1984), 'Aces: Iron Eagle III' (1992) og 'Raven Hawk' (1996).



Den første vinder af de to første Ms. Olympia, Rachel McLish, er med nutidens øjne blot en yderst veltrænet kvinde med meget lidt fedt på kroppen. Kvindekroppen blev i årene herefter genstand for talrige diskussioner om grænserne mellem femininitet, selvbestemmelse og kvindekønnets egenart.

Som den første danske deltager nogensinde deltog en *køn, blond og veldrejet ung svensker* ved navn Annika Forss (f. 1950). Annika Forss havde heller ikke optrænet den tydelige muskelmasse, som man normalt ville forbinde med nutidens kvindelige bodybuildere, og med nutidens øjne var hun blot den heldige indehaver af en smuk og veltrænet kvindekrop.

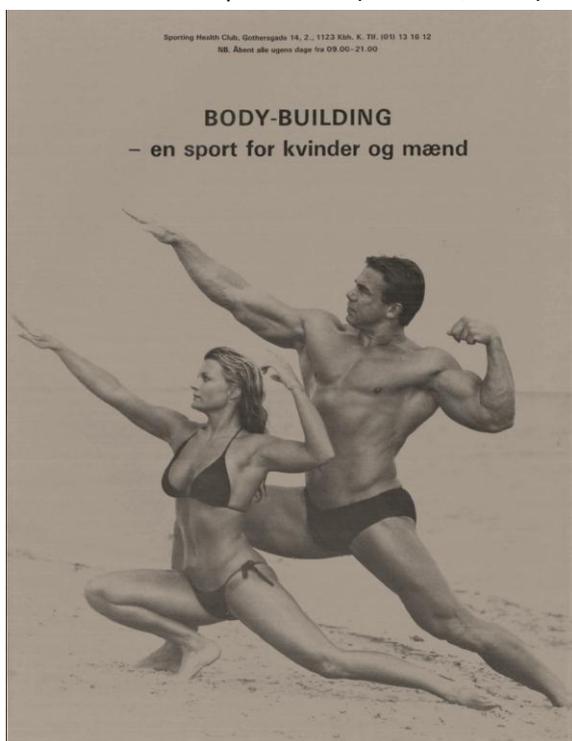


Ungdommelige Annika Forss med en af sine slanger. Pressefoto fra starten af 1969. Privat eje.

Pressematerialet op til denne første prestigefyldte bodybuilding-konkurrence for kvinder vidner i om, at det langt fra var tilfældigt, at Annika blev valg som den danske deltager. En række smukke billeder med Sven-

Ole Thorsen og Anniqa gående og poserende sammen på en strand blev, ifølge Sven-Ole Thorsen, bragt i ca. 200 af landets (lokal)aviser og ugeblade, hvilket medvirkede til at give bodybuilding endnu et kraftigt løft i den folkelige bevidsthed. Samtidig fremgår det af kilderne, at Sven-Ole og Anniqa selv i disse år poserede sammen i diverse sammenhænge – bl.a. vidner programmerne i en række stort anlagte vægtløftningskonkurrencer kaldet 'KT-Cup' og 'Kastrup-Tårnby Cup' om, at de optrådte i pauserne som underholdende indslag i den internationale vægtløfterkonkurrence, samtidig med, at bagsiden af bestod af en annonce for Sporting Health Club med selvsamme omtalte pressefoto af parret poserende på stranden.

Forklaringen skal sandsynligvis, uden at denne officielt nogensinde er blevet bekræftet fra nogen af de implicerede parter, findes i, at Sven-Ole Thorsen, som på dette tidspunkt i starten af 1980'erne var en nøglefigur i det danske bodybuildermiljø, havde et godt øje til Anniqa. I praksis var det således ham, der havde udpeget og trænet hende, hvilket en referatliggende omtale i februarudgaven af magasinet 'Muscle & Fitness Magazine' også nævner i forbifarten: "*Second competitor out was Anniqa Fors⁹¹, a beautiful blonde Danish girl discovered by Sven-Ole Thorsen. Anniqa is really just a beginner at bodybuilding but she showed enormous potential*" (Dobbins, 2011).



Sven-Ole Thorsen og Anniqa Forss på stranden i 1980. Billederne, som af gode grunde fik stor national presseomtale, er taget umiddelbart før Anniqas deltagelse i den første Ms. Olympia-konkurrence for kvinder, men de blev også samtidig brugt som reklame for Sven-Ole Thorsens fitnesscenter 'Sporting Health Club' i forsøget på at markedsføre bodybuilding over for kvinder. Fotograf: Ole Sønnerup, 1980.

Da Svend-Ole Thorsen samtidig var én ud syv dommere i denne første Ms. Olympia, er udpegningen og den samtidige tætte relation til Anniqa Forss lettere problematisk i konkurrenceperspektiv, men om arrangøren havde kendskab til det spirende kæresteforhold mellem Sven-Ole og Anniqa Forss vides ikke. Sven-Ole Thorsens personlige kendskab til arrangøren, George Snyder, har sandsynligvis ikke været en ulempe i denne sammenhæng, da det var Georges personlige subjektive udvælgelse af deltagereskaren, der

⁹¹ Ja, hendes navn er stavet forkert i kilden – Fors og ikke Forss, som det er korrekt.

bestemte, hvem der kom med, og hvem der måtte blive hjemme. Sven-Ole Thorsens deltagelse i dommerpanelet havde dog ingen synlig effekt på Anniqas placering – hun fik en 16. plads ud af de 20 deltagere. Efter konkurrencen blev Sven-Ole Thorsen og Anniqa Forss officielt kærester og de blev senere gift juni 1982 – og endnu senere skilt igen (Thorsen, 2007, p. 77). Anniqa Forss stillede aldrig op til andre af de mere seriøse bodybuilderkonkurrencer igen, men fortsatte derimod sin karriere⁹² i underholdningsindustrien i tæt samarbejde med Svend-Ole Thorsen, som hun rejste til USA med i 1985.

Danmark fik til gengæld en anden berømt kvindelig bodybuilder. Fra 1981 blev der med Sven-Ole Thorsens initiativ i Dansk Body-Building Forbunds regi arrangeret nationale mesterskaber og bodybuilderkonkurrencer for kvinder, og vinderen fra 1982 var Lisser Frost-Larsen, som havde en fortid som elitegymnast fra Vangede og dansk mester i vandskislalom. I 1979 blev hun ansat som fitnessinstruktør i det nyindrettede eksklusive 'Form & Figur'-fitnesscenter i Strynøgade. Her begyndte Lisser Frost-Larsen at dyrke styrketræning. Det var ikke så meget selve glæden ved bodybuildersporten, der drev hende, men mere det ry et godt resultat i en bodybuilderkonkurrence kunne give hende som fitnessinstruktør:

”Og der have jeg det sådan, at hvis folk skulle tro på, hvad jeg sagde om træningsprincipper og metoder, så hjælper det altid med sådan en lille medalje om halsen(...) Og så stillede jeg op, og for mig var det egentligt i starten meget ubehageligt at skulle stå og bøje arme i en bikini, men jeg tog det, som det var. Og i 1981 blev jeg nummer to til DM, og fortsatte med træningen. Året efter stillede jeg op til de første nordiske mesterskaber og vandt. Og samme år blev jeg så danmarksmester [i 1982, red.] og kom derefter til europamesterskaberne og fik en sølvmedalje. Og til europamesterskaberne kom der nogle og spurgte, om jeg havde lyst til at komme med til det næste Ms. Olympia. Det første år, jeg deltog, blev jeg nummer 9, og i 1983 fik jeg en 6. plads under stor palaver. Alle i publikum syntes, at jeg skulle have været i top tre, men der sad kun amerikanske dommere i panelet. Men jeg havde bare en fest. Der sad 2.000 mennesker i publikum og buhede i ti minutter, og jeg har faktisk stadig et kassettebånd med en optagelse derfra, hvor man kan høre publikum. Og det syntes jeg var lidt fedt.”

(interview med Lisser Frost-Larsen)

Hun deltog også i 1984, men primært på grund af selve oplevelsen, for hun havde, efter eget udsagn, droppet at nå op øverst på skamlen i erkendelse af, at hun året forinden var i sin livs form, men var oppe imod en række amerikanske dommere, der gav amerikanske atleter en hjemmebanefordel. Hun oplevede dertil også de strenge diæter på sin egen krop og levede i praksis i syv til otte måneder af året på en blanding af tun til morgen og kogt torsk til frokost og aften, hvilket hun ikke kunne leve med i længden. Dog fik den strenge diæt hendes muskelmasse til at fremtræde meget tydeligt: *”Jeg vil også nok sige, at da jeg stillede op, havde jeg altså intet fedt på kroppen. Alt hvad der hed sener og muskelseparationer stod ud af kroppen på mig. Jeg havde streger på lårene og streger på kinderne – alt stod ud. Simpelthen”* (interview med Lisser Frost-Larsen).

⁹² Anniqa Forss var i begyndelsen af 1970'erne relativt kendt i Skandinavien underholdningsindustri – blandt andet som slangetæmmerske, som hun bl.a. tidligt i 1970'erne optrådte med i 'Cirkus Dania'. I denne rolle havde hun også en mindre birolle i en Pippi Langstrømpefilm og i 1973 optrådte hun ved et engagement på Maxim i Randers og med sang. Direktøren på stedet blev så begejstret, at han tilbød hende en række jobs på sin anden restaurant Maritza i Århus. Året efter debuterede hun på LP med en ny indspilning af version af 'Fiskerpigens sang'. I 1974 fik hun et lille folkeligt gennembrud med hitsangen 'Ædelsten og røde roser', der bl.a. blev fulgt op af en optræden i Melodi Grand Prix i 1981, hvor hun fik en tredjeplads med nummeret 'Sikken dejlig dame' omhandlende den amerikanske skuespillerinde Mae West.

Lisser Frost-Larsen levede i disse år som fuldtidsprofessionel bodybuilder på det efterhånden store amerikanske marked, hvor hun optrådte som velbetalt model i talrige sammenhænge, og som hun selv udtrykker det: *"... hold op, hvor jeg levede godt i de år, jeg var professionel i udlandet"* (interview med Lisser Frost-Larsen).

I sin egenskab af tidligere professionel bodybuilder fik hun efter sin karriere tilbudt en professionel dommerlicens, som betød, at hun 1985 til 2005 fungerede som professionel dommer og tilmed i årrækken fra 1986 til 2005 som valgt 'President for Women's International Committee' i IFFB, hvor hun var den øverst ansvarlige leder for kvindernes internationale officielle IFBB-konkurrencer. 1985 var i øvrigt året med flest tilskuere til et finalshow, da 4.800 overværede arrangementet i New York (Wennerström, 2011).

Udfordringen med disse konkurrencer med kvindelige bodybuildere var dog tydelig fra starten, for disse konkurrencer resulterede dengang som i dag i diskussioner om grænserne for kvindernes køn, udseende, selvbestemmelsesret og femininitet; og i forbindelse med diskussionerne blev det op gennem 1990'erne tydeligt, at dommerne flere gange gradvist ændrede regelsættet og begyndte at dømme ud fra nogle mere bløde og subjektive kriterier og ikke på basis af den relative muskelmasses størrelse og musklernes symmetri, som er den grundlæggende logik i den elitære del af konkurrencebodybuilding. Årsagen var, at den kvindelige bodybuildingscene var blevet et varmt diskussionsemne i offentligheden, som i stigende grad så måbende til, mens grænserne for den kvindelige fysik blev overskredet gang på gang.



En storsmilende Lisser Frost-Larsen i sin storhedstid som professionel bodybuilder i startfirserne.

1991, altså under Lisser Frost-Larsens formandskab, var det første år, hvor Ms. Olympia blev Tv-transmitteret direkte. Her blev den forsvarende og nogenlunde feminine mester Lenda Murray udfordret af Bev Francis, som var en markant mindre feminin, men også mere muskuløs atlet, som øjensynligt havde taget meget muskelmasse på i forhold til konkurrencen året før. Bev Francis fremstod således fysisk set som

en i et traditionelt perspektiv overlegen atlet; men flertallet af dommerne dømte alligevel ikke til hendes fordel. Lisse Frost-Larsen gav udtryk for, at de med en kåring af hende som den nye vinder ville skade sporten for altid, fordi der med denne ekstremt muskuløse fremtoning var alvorlig risiko for både at miste den brede offentligheds interesse og de dertil hørende mange sponsorkroner. Bev Francis førte over Lenda Murray med så mange points, at Murray i den sidste runde skulle bruge en førsteplads fra flertallet af dommerne for at forsvare sin titel. Dette klarede hun lige nøjagtigt, hvilket kunne tyde på koordineret stemmeafgivning – og Linda vandt således med ét points margin igen titlen som Ms. Olympia i det, der fra sidelinjen så ud som en særdeles kontroversiel pointgivning.

Lisser Frost-Larsen, som i kraft af sin rolle som 'President for Women's International Committee' sad helt centralt placeret i dommerpanelet, legitimerer sin egen stemmeafgivning på denne måde: *"Jeg var helt bevidst om det dilemma, vi stod i, men ikke i tvivl om i hvilken retning mine stemmer skulle gå. Hvis vi havde kåret Bev Francis som vinder, er jeg overbevist om at kvindelig professionel bodybuilding var død dagen efter. For der var simpelthen ikke noget kvindelig skønhed og femininitet tilbage"* (interview med Lisser Frost-Larsen) – og således valgte dommerne side til fordel for sponsoringene og omdømme frem for at gå ind på sportens præmis uanset konsekvenserne. Og på den måde undgik kulturen i mange øjne at grave sin egen grav direkte på TV.

Diskussionerne holdt dog ikke op af den grund, for den stadig større og mere muskuløse fremtoning var selve kulturens grundlæggende logik, og allerede i 1992 blev kontroverserne om kvindernes muskuløse fremtoning ligeledes et diskussionsemne til konkurrencen 'Ms. International'. I forsøg på at opretholde kvindelig bodybuildings medietække fra 1980'erne, indførte IFBB en række nye dommerkriterier, som snarere betonedede kvindekroppens feminine sider, frem for at belønne kvindernes muskelmasse. I de nye regler hed det, at deltagerne ikke skulle være alt for store – dvs. at de ikke skulle have overdrevent mange muskler – og dette var et afgørende skift fra bodybuildingens selvforståelse. Den kontroversielle vinder af konkurrencen blev den kønne, slanke og blonde tysker Anja Schreiner, der med sine 65 kilo vejede langt under gennemsnittet af den normale kvindelige bodybuilder.

Ikke nok med, at dette fra manges perspektiv var en skandale i sig selv, men skandalen blev yderligere forstærket den britiske konkurrencedeltager, Paula Bircumshaw. Hun var af præcis samme højde som vinderen, men havde dog betragteligt mere muskelmasse og vejede over 81 kilo – dvs. 16 kg mere muskler. Da hun samtidig var publikumsfavorit, men kun fik stemmer nok til en samlet ottendeplass, resulterede dette i højlydte protester. Normalt kaldes alle i top ti ud på scenen for og modtage en hyldest fra publikum efter dommerafgørelsen, men ved denne konkurrence valgte dommerafsigelsen kun at kalde top seks frem på scenen.

Dette protesterede publikum mod, hvilket endte med, at de taktfaste råb kaldte Paula Bircumshaw på scenen, hvor hun demonstrativt gav dommerne en gestus, der ellers normalt kun findes blandt mænd, hvorefter hun blev idømt to års udelukkelse fra IFBB-konkurrencer.

Spørgsmålet om, hvorvidt ledelsen i IFBB med Ben Weider i spidsen havde givet dommerne besked på at dømme efter et mere feminint udseende og havde overfortolket de nye dommerkriterier, florerede. Hvis det ikke længere var musklernes fysiske størrelse og musklernes udtryk, der nu var de gældende retningslinjer, hvad var så de kriterier, man skulle træne efter? Og hvorledes adskilte disse

bodybuilderkonkurrencer sig fra tusindvis af andre mere eller mindre normale skønhedskonkurrencer? Som konsekvens af de ændrede regler forlod talrige kvinder de følgende år konkurrencerne, mens andre forsøgte at rette ind efter de nye, uklare dommerkriterier.

Blandt de sidstnævnte finder man blandt andre Linda Murray, som på trods af enorme muskler vandt titlen som Ms. Olympia fra 1990 – 1995, primært fordi hun, i modsætning til andre atleter, formåede at fastholde sine feminine ansigtstræk under optræningen. Som følge af intensive dopingkure i disse år havde mange kvindelige bodybuildere via det mandlige kønshormon, testosteron, fået opbygget den tilsigtede muskelmasse, men samtidig også udviklet et markant, bredt kæbeparti og endog i en række tilfælde begyndende skægvækst. Dette var selvsagt ikke velset fra IFBB side, der havde interesse i at præsentere veltrænede og muskuløse kvinder, og ikke et intetkøn eller noget, der rent kropsligt mindede om mænd. Få år efter, i 1999, oplevede IFBB for alvor den manglende interesse fra både sponsorer og publikum.

Forsalget af billetter til blandt andet Ms. Olympiakonkurrencen gik dårligt, og konkurrencen led under dopingrygter, hvilket var årsagen til, at hovedsponsoren trak sig tilbage blot en måned før konkurrencens afholdelse. Aflysningen af den officielle konkurrence resulterede i, at der i al hast blev arrangeret en erstatningskonkurrence ved konkurrencen 'Women's Extravaganza', der reelt var tænkt som en optakt til Ms. Olympia og som lå en uge tidligere end den officielle dato. Hovedsponsoratet, som reddede IFBBs Ms. Olympia fra konkurs, kom i sidste øjeblik fra Ben Weiders bror, Joe, der via sit populære træningsmagasin FLEX, spyttede ca. 50.000 dollars i begivenheden og således finansierede underskuddet, men reddede omdømmet for en periode (interview med Steen Broford og Lisser Frost).

For at undgå flere fremtidige skandaler besluttede forbundet IFBB at slå de alle store konkurrencer sammen i én stor Olympia-weekend, hvor også nye dommerkriterier i kvindernes konkurrencer blev formuleret. Reglerne begrænsede endnu engang betydningen af muskelmasse, og der blev som noget nyt indført forskellige vægtklasser, således at de ekstremt muskuløse kvinder kunne dyste for sig selv på deres egen scene. Dommerkriterierne fik fra år 2000 endnu en feminin drejning, og atleterne ville nu blive bedømt blandt andet på deres sundhedsmæssige fremtoning (Healthy appearance). Dette blev gjort klart i et brev, som overdommeren til olympiaweekenden, James B. Manion, skrev i et brev til atleterne, og som endnu en gang var kilde til stor forundring og frustration.

National Physique Committee of the U.S.A.

PO BOX 3711
PITTSBURGH, PA 15230

NPC

TELEPHONE (412) 276-5027
FAX (412) 281-0470

January 5, 2000

TO : I.F.B.B. Bodybuilding Competitors
FROM : Jim Manion - Chairman/Professional Judges Committee
SUBJECT : Bodybuilding Criteria

The following is the criteria for which all IFBB Women bodybuilding competitors will be judged:

Full General Assessment:

- Healthy Appearance
- Face
- Makeup
- Skin Tone

Symmetry, Presentation, Separations and Muscularity BUT NOT TO THE EXTREME!

If you have any questions, please feel free to contact me at (412) 276-5027.

Sincerely,

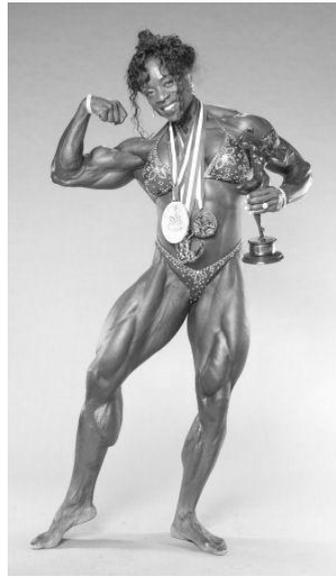
IFBB PROFESSIONAL
JUDGES COMMITTEE

James B. Manion
James B. Manion
CHAIRMAN

JBM/tol

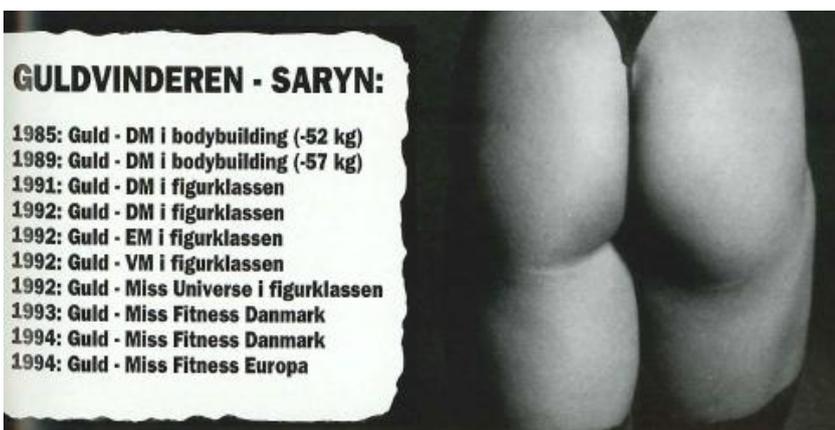
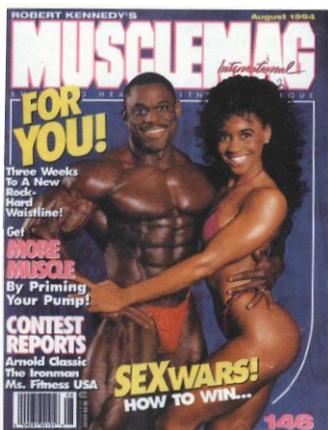
Brevet fra overdommer James B. Manion til de kvindelige bodybuildere, hvor de gøres opmærksom på, at de for fremtiden vil blive bedømt på "healthy appearance, face, makeup, and skin tone". Dertil blev det samtidig understreget, at de traditionelle regler med musklerne "symmetry, presentation, separations, and muscularity" stadig gjaldt, men samtidig "BUT NOT TO THE EXTREME!". Dette var i manges øjne et dybt selvmodsigende brev, som i praksis betød, at bodybuilderkulturen gik på kompromis med sig selv for at holde fast på den sidste rest af offentlig interesse.

I 2004 satte endnu en regel atter grænser for kvindernes muskelmasse. Reglen krævede, at deltagerne skulle reducere deres muskelmasse med 20 %, "... which is now referred to simply as the '20 % rule' " (Radulescu, 2011). Der er dog mange meninger om, hvorvidt disse nye retningslinjer har hjulpet. Ser man på se seneste års Ms. Olympiavinder, Irys Kyle (f. 1974), må svaret være nej.



Fra venstre, Lenda Murray f. 1962 (vinder i 1990-1995, 2002, 2003), Yaxeni Oriquen f. 1966 (vinder i 2005) og Iris Kyle f. 1974 (vinder i 2004, 2006-2010).

Som løsning på den kvindelige bodybuildings tydelige kommercielle krise siden 1990'erne er der i mellemtiden i mange forskellige regi oprettet en lang række supplerende mere eller mindre traditionelle skønhedskonkurrencer, herunder de mindre ekstreme udgaver af fitnesskonkurrencer, hvor der også ofte er indlagt elementer af praktiske discipliner ind i konkurrencerne for at fravige for den rene sceneoptræden. I fitnesskonkurrencer tager bedømmelsen ofte udgangspunkt i tre forskellige runder: I en konkret fysisk præstation på tid, typisk i form af en forhindringsbane, en opvisningsrunde i fristil med mulighed for showdance og performance - samt en mere traditionel symmetrirunde, hvor deltagerens fysiske krop bliver vurderet.



En af de mest populære vindere af både danske og udenlandske bodybuilding og fitnessmodel-konkurrencer var Saryn Muldrow. Hendes resultater førte til en flot professionel modelkarriere, hvor hun bl.a. i 1994 var på forsiden af augustnummeret på det førende træningsmagasin, Musclemag, som dengang solgte ca. 1 mio. eksemplarer verden over. To af de mere faste årsager til den lange sejrrække blev åbenbaret i et nummer af WO (Workout Magazine) i 1995, nr. 16, marts/april, p. 25.

Arrangørerne af disse konkurrencer sørger som regel for, at deltagerne på et tidspunkt også ifører sig enten badedragt eller en overdådig festkjole for at understrege kvindernes femininitet. I 1993 blev den første Ms.

Fitnesskonkurrence i Danmark afholdt på initiativ af Lisser Frost-Larsen og Steen Broford. Siden har Ms. og Mr. Fitnesskonkurrencerne været de dominerende hjemlige konkurrencer, indtil de for få år siden også blev nedlagt.

5.8 Den danske fitness-kulturs historie

Set i en dansk kontekst må vægtløftning og styrketræning med kropsæstetiske motiver allerede fra 1950'erne og frem have haft ret forskellige træningsprincipper. 'Kropsbyggerne' har sandsynligvis via eksperimenter og videndeling gradvist fundet frem til deres egne træningsøvelser, hvilket har resulteret i træning med lettere vægte og med flere repetitioner end vægtløfternes træningsrutiner. Bodybuildernes træningsformer kunne nemmere og mere effektivt opfylde målsætningen om det muskuløse og harmoniske kropudtryk, hvor det ikke gjaldt om at være så stærk som mulig, men om at opnå et muskuløst og veltrænet udseende.

Træningsmetoderne inden for vægtløftning og styrketræning og bodybuilding har på denne måde udviklet sig i forskellige retninger afhængigt af, om det var konkurrenceorienteret vægtløftning, eller om der var tale om at søge en funktionel styrke, eller om opbygningen af den smukke, maskuline krop var i centrum.

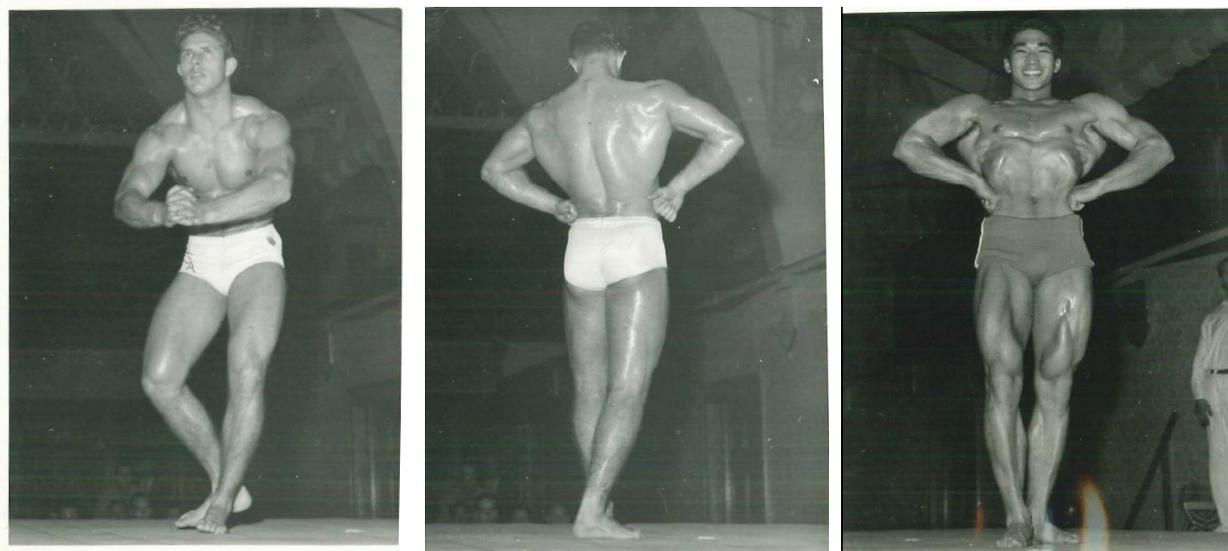


Dengang selv en ægte vægtløfter kunne posere lidt for pigerne. Her er det den i datiden meget omtalte Johan Runge (f. 1924), der viser biceps til stor glæde for sin kone. Foto fra Billedbladet uden præcis dataangivelse, men sandsynligvis omkring 1950 i forbindelse med hans deltagelse i europamesterskaberne i Haag (1949) og Milano (1951), hvor han vandt guldmedaljer. Johan stillede op i vægtklassen fluevægt, hvilket betyder, at han var et meget lille og meget let menneske (op til 60 kg), – men meget stærk af sin størrelse, forstås! I 1951 fik Johan Runge den fornemme pris B.T.s guld, som tildeles af idrætsforbund

Trods den gradvise adskillelse mellem idrætskulturerne har der i tidens løb været gode eksempler på, at de kulturer har ladet sig inspirere af hinanden. Den elitære del af bodybuilding arrangerede store, kommercielle konkurrencer, hvor elitesportens præg ligeledes medførte en faglig specialisering. Men også vægtløftere har sig af og til ladet sig inspirere af bodybuildernes evne til at imponere publikum med det kropslige, æstetiske udtryk.

På dansk grund finder vi et eksempel på dette fredag d. 10. oktober 1953, hvor AK Dan havde arrangeret en stort anlagt vægtløfterkonkurrence, ja den nok mest omtalte og prestigefyldte i Danmark nogensinde, i Idrætshusets store sal beliggende på Østerbro, hvor selveste Bob Hoffman ifølge kilder i øvrigt selv var til stede. Den verdensberømte vægtløfter Tommy Kono, der havde vundet guld til VM i 1952 afholdt i Helsingfors, samt Clyde Emrich, der i det officielle program blev præsenteret som "USA' næstbedste letsværvægter", lagde på hjemturen fra verdensmesterskaberne vejen forbi Danmark. Efter en vellykket vægtløftningskonkurrence, hvor der blev sat adskillige danske rekorder samt to nye verdensrekorder af Tommy Kono, poserede både de danske og de to velbyggede amerikanske vægtløftere for et begejstret publikum. I modsætning til andre klassiske vægtløftere i tungere vægtklasser, havde de nemlig de relativt sjældne egenskaber både at kunne begå som bodybuildere, hvorfra også Konos interesse for vægtræning stammede, og i vægtløftningssportens absolutte elite.

Der er ingen kilder, der præcist ved, hvorfor også de to amerikanske vægtløftere valgte at posere som bodybuildere, men de håndskrevne bestyrelsesreferater vidner om, at Atletklubben Dan under Knud Sørensens ledelse selv havde planlagt "... en mindre opvisning i bodybuilding..." (Bestyrelsen, 1952) i pausen mellem den indledende bryderkonkurrence og den efterfølgende centrale vægtløftningskonkurrence. Således lyder det i Dansk Vægtløftnings-Forbunds 'Officielle meddelelser' oktober 1952: "Efter bryderkampene tog et hold Body-Buildere plateauet i besiddelse, og for første gang vist denne idræt for publikum, der yderst velvilligt overværede demonstrationen. Tommy Kono og Clyde Emrich sluttede den glimrende aften med en opvisning i muskelkontrol. Det var en oplevelse af se de to amerikaneres fuldkomne herredømme over musklerne, og ovationererne var da også store for den flotte præstation" (Dansk Vægtløftnings-Forbund, 1952). Det tyder således på, at de to amerikanere i ren kådhed over Konos to nye verdensrekorder selv gik på scenen for at vise sig frem efter konkurrencens afvikling.

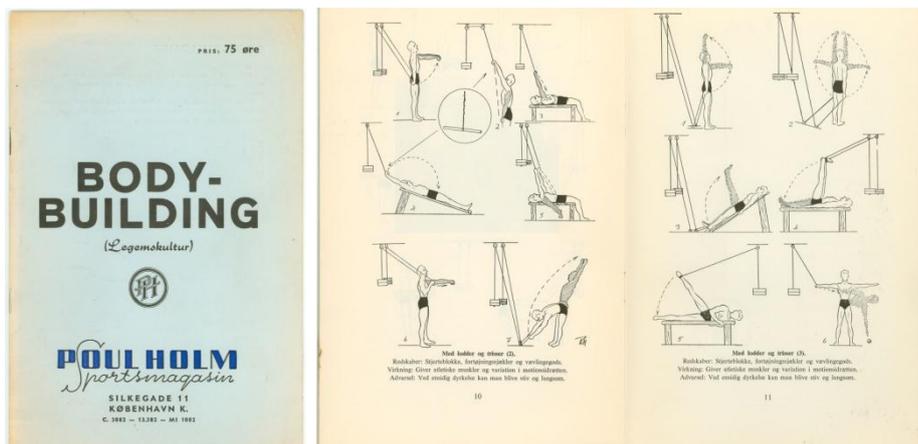


En ægte bodybuilder barberer sine ben! Både Clyde Emrich (tv. og midt.) og Tommy Kono (th.) poserer efter konkurrencen ved idrætsstævnet i 1953. På originalbillederne ses det, at det kun er den oprindelige bodybuilder, Tommy Kono, der har barberet al væsentlig kropsbehåring af, således at hans muskler ikke skjules unødigt. Derimod har Clyde Emrich behårede ben. Begge har de dog tilsyneladende smurt kroppen ind i olielignende væske, således at deres muskler glinser fint i det stærke scenelys. Fotografier fra Idrætshusets, 1952, private foto i DVF's varetægt. Fotograf ukendt.

Arrangementet blev en stor succes med massiv presseomtale; blandt andet på forsiden af Politiken lørdagen efter d. 11. oktober, hvor det i billedteksten til pressebilledet blandt andet lyder, at Kono "... henrykkede i aftes Idrætshuset ved at sætte to flotte nye verdensrekorder" (Politiken, 1952, p. 1).

Både de håndskrevne bestyrelsesreferater og de maskinskrivne kilder fra 'Athletklubben Dan' vrimler i disse tidlige 1950'ere med beviser for bodybuildingens indtog i vægtløftningssporten. Andre mundtlige kilder husker blandt andet, at mænd fra mange andre forskellige idrætter poserede foran et stort spejl, som var placeret i Idrætshusets kælder ved Østerbro Stadion (samtale med daværende bibliotekar i DIF, idrættshistorikeren Peter Bistrup). I disse møder mellem de forskellige kropskulturer finder vi dog også kimen til de forskelle, som de to kropskulturer rummer, for mens vægtløftningens kultur udviklede sig på globalt plan til en aktivitet, der primært fandt fodfæste i foreningernes rammer og med de olympiske idealer for øje, fandt bodybuildingens og den senere fitnesskulturs æstetiske kropskultur en noget mere turbulent og broget vej til en gradvist mere og mere kommerzialiseret industri.

Samtidig brød der fra 1950'erne og frem en ny og mindre ekstrem fitnesskultur op, som gradvist fik fat i danskere, der hverken ønskede at dyrke vægtløftningssportens disciplinerende udtryk eller bodybuildernes ekstreme kropfokus. Som bevis for, at der var et gryende marked for den mindre ekstreme styrketræning, kan der henvises til det, der må være én af allerførste danske reklamebrochurer⁹³ for bodybuilding fra den dengang førende danske sportsforretning 'Poul Holm Sportsmagasin' beliggende i Silkegade 11 i det indre København. Annoncen er et bevis på, at den moderne bodybuilding også havde udviklet sine egne træningsmetoder og -redskaber og således tog sig ud som en selvstændig idrætsdisciplin, hvorfor det blandt andet lyder således i annoncen: "*Det direkte mål er harmonisk udvikling af legemet gennem metodisk opøvnning og et systematisk anlagt arbejde, der giver ligelig udvikling af alle muskler. I Danmark er det en ny idræt, som imidlertid takket være Dansk Vægtløftningsforbunds oplysningsarbejde har fået stor og voksende tilslutning*" (Holm, 1950, p. 3).



En af de første danske salgsbrochurer omhandlende bodybuilding og korrekt anvendelse af redskaber. Af annonceteksten fremgår det, at træningen giver "*atletiske muskler og variation i motionsidrætten*", men samtidig advares der: "*Ved ensidig dyrkelse kan man blive stiv og langsom*". Brochure fra starten af 1950'erne.

Den tætte forbindelse mellem bodybuildingens og poseringens kunst og vægtløftningstraditionen kan ligeledes ses i en række udgaver af Dansk Vægtløftnings-Forbunds tidligere medlemsblad 'Legemskultur'.

⁹³ Venligst udlånt af Claus Bøje.

Med stærk inspiration fra Bob Hoffmans magasiner og de amerikanske vægtløftere, som besøgte landet i 1953, blev medlemsbladet fyldt med artikler, instruktionsmanualer og annoncer målrettet 'kropsbyggere', der dyrkede vægttræning med den æstetiske krop som motiv. Der er således noget, der tyder på, at der i danske vægtløfterkredse eksisterede en sideløbende styrketræningskultur indtil den kommercielle fitnessindustri kommercielle og folkelige gennembrud i starten af 1980'erne. Vægtløftningsklubberne organiserede sig således, som vi allerede har set og til forskel for nutidens privatejede fitnesscentre, som medlemsbaserede foreninger i mere eller mindre demokratiske foreningsstrukturer.

En af de primære formålsparagraffer var at dyrke vægtløftningens sport og udbrede kendskabet til den blandt ungdommen med den bagvedliggende agenda at tilbyde de unge en fornuftig og dannende fritidsinteresse. Foreningerne var dog i praksis en organisering, der indeholdt en indbygget dobbelthed og således både var den organisatoriske ramme, hvor drenge blev til mænd, og også den ramme, hvor mænd kunne være drenge igen. Under idrættens rammer kunne drenge og unge mænd således også realisere og udøve deres uciviliserede sider og *"... dyrke helteskikkelser, som rummer det man længes imod og ønsker at være"* (Bonde, 1991, p. 45) og på den måde har foreningerne således for mange været en træningsarena, hvor mænd kunne agere anderledes end i andre og mere officielle rum i dagligdagen.

Det er også kort værd at nævne, at der ved siden af sportsvægtløfterne også indfandt sig styrkeløftere, som gerne konkurrerede, men ofte gjorde det i andre stød og løft end dem, der blev anerkendt som officielle olympiske vægtløftningskonkurrencer. Styrkeløft blev således hurtigt udtryk for en blanding af vægtløftning og styrketræning med vægte, og den kultur havde fra starten af et mindre elitært præg over sig med mere motions- og hobbyprægede motiver for mange af de aktive. Konkurrencerne i styrketræning var mindre formelle og knap så regelrette som i vægtløftning, og styrkeløft blev af denne årsag organiseret i sit eget 'International Powerlifting Federation' som selvstændigt idrætsforbund omkring 1970 i USA, hvorefter de første officielle verdensmesterskaber blev arrangeret (Andersen, 2011).

I dag bliver styrkeløft dyrket både i selvstændige idrætsforeninger, i vægtløfterklubber samt i kommercielle fitnesscentre, men idrætsgrenen bliver ofte karakteriseret som en træningsform, der i nogen grad lider under, at *"... folks definitioner af, hvad der skal til for, at et løft er godkendt, og hvad for noget udstyr, man må bruge, er ret forskellige. Det har ført til dannelsen af temmelig mange internationale [styrkeløft-] forbund, hvilket nok er det, som står mest i vejen for styrkeløfts fremtid som olympisk sportsgren, idet IOC [den Internationale Olympiske Komite] helst kun godtager sportsgrene repræsenteret af ét altdominerende internationalt specialforbund"* (Nedergaard, 2006, p. 77).

5.8.1 De første privatejede styrketræningscentre og det gryende bodybuildermiljø

Der er selvsagt både stor personlig stolthed og en vis kommerciel interesse i at kunne markedsføre sit fitnesscenter under et slogan, der lyder 'Danmarks første fitnesscenter' – underforstået, at fitnessaktiviteten er en ny form for motionsaktivitet, der kan tages patent på. Efter bedste vurdering er dette dog svært, for kategorien 'fitness' dækker over en række forskellige motionsformer og idrætsaktiviteter, der har et primært funktionelt islæt over sig, og som samtidig har et facilitetsmæssigt fællesskab. Fitnessaktiviteter er svære at udskille fra andre beslægtede motionsformer, og hvad et fitnesscenter er, og hvilke aktiviteter, der kan henregnes til fitness som sådan, er således stadig dag i dag et omdiskuteret spørgsmål. Rent historisk må man konstatere, at man overordnet går fra den fysiske

styrketræning med tunge vægte til indførelse af konditionstræning og nu med tilføjelse af wellness og mere traditionelle idrætsaktiviteter og boldspil som nye dimensioner. Et af de væsentlige træk i træningen er dog, at den i høj grad er motiveret af æstetiske og sundhedsorienterede motiver frem for at indeholde en idrætslig glæde eller et konkurrenceelement i sportslig forstand. Overgangen fra de sportsligt orienterede vægtløfterforeninger til de mere æstetisk og sundhedsorienterede styrketræningscentre har udviklet sig i en gradvis proces, og de forskellige træningsformer og -kulturer har, som vi så det i en række af vægtløfterklubberne, været at finde siden om side i mange år. Efterspørgslen på motion, fitness og sundhed har dog gradvist gjort det muligt at udbyde motionsaktiviteter på markedsvilkår.

Det er i denne diskussion vigtigt at understrege, at selvom mange af de første styrketræningscentre var privatejede, var de ikke lavet med profit som det primære formål. Centrene blev først og fremmest etableret af ildsjæle, der besad et stort personligt ønske om at gøre styrketræning til en konkret idræts- og motionsaktivitet for dem selv og deres nærmeste omgangskreds. At realisere dette ønske forudsatte ofte et enormt engagement og en drabelig arbejdsindsats. Alene det at finde egnede lokaler, indrette dem og herefter opstøve tidssvarende træningsredskaber på det danske marked betød, at det blev ved drømmen for langt de fleste unge mænd. Nedenstående historier vider om, at omkostningerne, både økonomisk og menneskeligt, har været ganske store for foregangsmændene.

De første, der med egne hænder evnede at opbygge træningscentre og ofte selv tegnede og svejsede fitnessmaskinerne sammen, havde så stort et ønske om selv at dyrke bodybuilding og vægttræning, at det kommercielle islet spillede en sekundær rolle. I princippet kunne mange af de personer, som stod bag de første danske privatejede styrketræningscentre, lige så godt have valgt at danne en forening som rammen for vægttræningsaktiviteten. Hvorfor dette i de fleste tilfælde ikke skete, skal sandsynligvis forklares med initiativtagernes personlige træk. Sammenfaldende for de privatejede styrketræningscentre er, at drivkræfterne bag i samtlige tilfælde har en så dominerende personkarakter, at foreningsdemokratiets indbyggede konservatisme og kompromisets kunst har frastødt dem. Deres vision var klar og deres mission ligeså. Det kan konstateres, at de første styrketræningscentre i Danmark med én væsentlig undtagelse, i Odense, blev etableret af personer med et vist element af enspændernatur i sig. Personerne var drevet af en klar idé om et styrketræningscenters indhold, hvilket ingen uvedkommende skulle pille ved. De privatejede centre rummede ikke de demokratiske principper om medlemsindflydelse, som er en af idrætsforeningernes hjørneste.

Det kan altså tilskrives en lang række personlige egenskaber og historiske tilfældigheder, at styrketræning, bodybuilding og den senere fitnessindustri i Danmark følger den internationale hovedstrøm og udvikler sig til at blive en væsentlig udbyder af breddeidræt i privat kommercielt regi. Tilfældighedernes spil i den danske historiske udvikling er interessant at have in mente, når man kigger på de store interessemodsætninger, som i dag eksisterer mellem den kommercielle fitnessindustri og den foreningsorganiserede frivillige idræt, hvor sidstnævnte i stadig højere grad opfatter købeidrætten som konkurrent.

På denne måde kan der på sin vis tegnes en parallel til en række af de kendte private gymnastikinstitutter, hvor ingen eksempelvis ville beskyldte gymnastikpædagogen Helle Gotved for at være overdrevent kommerciel på trods af, at hun arvede faderens 'Gymnastikhuset' på Frederiksberg, der i sin ejerform var og er privatejet (Gotved, 1995, pp. 9-11). På en underfundig måde havde Helle Gotved så stor integritet i

befolkningen og ikke mindst i gymnastikkulturen, at beskyldninger om kommercielle hensigter har været utænkelige; og det synes ganske usandsynligt, at en af direktørerne fra nutidens fitnesskæder skulle få samme taletid i radioen, som Helle Gotved – og før hende Kaptajn Jespersen – havde. Med programmet 'Ha' det bedre' fik Helle Gotved i årene 1966 – 1992 således rig mulighed for at udbrede sig syn på kroppen og gymnastikkens legitimering og mening. Det kan være svært præcist at bestemme, hvori forskellen består på datidens kommercielle aktører, men den har i sandhed noget med en oprigtig interesse i mennesker at gøre – og ikke kun at betragte mennesket som 'kunden' eller 'forbrugeren', men som *mennesket*, som en følelsesbåret skikkelse, hvis eksistens, livsvilkår og trivsel kan fremmes ved oprigtig interesse, nærvær og ikke mindst udførelse af gymnastik.

På trods af disse forhold var også Helle Gotved overladt til spekulationer om det private markedes usikre fundament, som det private udbud af idræt bygges på. Således havde hun i sommeren 1932 de samme bekymringer, som talrige kommercielt organiserede idrætsudbydere siden skulle få, da hun fra sin egen far overtog ansvaret for Gymnastikhusets aktiviteter "*... anede vi ikke, hvor mange elever der kom. Vi kunne bare sætte annoncer i avisen og sende programmer ud og så sætte os ved telefonen og vente spændt. Selvfølgelig kunne vi regne med, at der ville komme en del af de tidligere elever, men det var nødvendigt, at der også kom nye. Det var spændende, for der var ikke noget sikkerhedsnet. Vi kunne bare håbe*" (Gotved, 1995, p. 10). Således er den kommercielle organisering tvunget til at opsøge nye kunder i forsøget på at køre på et tilstrækkeligt økonomisk fundament, men der eksisterer en forskel i hvor stor et fokus selve økonomien spiller. I Gotveds tilfælde er økonomi i højere grad et middel til realisering af Gymnastikhusets aktiviteter, men økonomien for mange fitnessdirektører i dag i højere grad synes at være selv målet i sig selv. Samtidig må man dog også konstatere, at Gotved heller ikke var op mod en massivt offentligt subsidieret og prioriteret foreningsverden på daværende tidspunkt.

På trods af ovenstående sammenfaldende private ejerskab ved gymnastikkulturens private udbydere og de første kommercielle fitnessudbydere, er der noget der tyder på, at forskellen skal findes i selve den voksende efterspørgsel på bodybuilding og styrketræning i Danmark op gennem 1950'erne. Således synes markedsmekanismerne at spille en større rolle blandt de første privatorganiserede idrætsudbydere, der gradvist vokser frem i de store byer.

Foreningslivet har derfor ikke let ved at følge med en efterspørgsel, der udvikler sig alt for hurtigt, for civilsamfundet evne til at reagere og organisere aktiviteter i ikke-kommercielt regi kræver tid. Dette er også noget, der kan skimtes i kilderne fra 1950'ernes vægtløftningsklubber. Når foreningerne ikke længere kan følge med efterspørgslen, opstår der en mulighed for, at private aktører kan komme til på markedsvilkår. Eksempelvis vidner Athletklubben Dans håndskrevne generalforsamlingsreferater fra den 30. april 1952 om, at "*Body Building havde fået en glimrende tilslutning*", mens det af andre lidt senere Dan-kilder fremgår, at træningstiderne målrettet bodybuilding indtil flere gange blev udvidet for at imødekomme den store søgning. Det tyder derfor på, at der tilsyneladende ikke var mange andre steder i København, hvor man i 1950'erne kunne dyrke bodybuilding under mere organiserede rammer, og dette resulterede efter alt at dømme i de første privatejede centre.

De sandsynligvis første private styrketræningsudbydere dukker op i midten af 1950'erne – og det er tydeligt ikke sportens logik, der dominerer, men mandens kropsæstetik, der er i centrum i disse centre. Således ser

man i annoncer en tydelig adskillelse fra disse bodybuilder-orienterede studier og vægtløftningsidrætten, hvor de private udbydere meget præcist benytter salgssprogets bydemåde og helt konkret viser, hvilke varer der er på hylderne. De to første annoncer, som kildematerialet byder på, viser også klart, at disse privatejede motionsudbydere er meget opsatte på at specialisere deres produkter i en nytteoptik, hvor den harmoniske krop er i centrum. Lidt efter lidt italesættes salget af sundhedsydelse, af udseendet som produkt - og hér på de seneste også salget af velvære og forkælelse med introduktion af wellness-faciliteter i den dyrere ende af fitness-skalaen. Denne gradvise produktudvikling finder sted i stadig mere kommercielt gennemtænkte privatejede idrætsfaciliteter.

Et af de første beviser på en privatejet bodybuildingsfacilitet findes i en annonce fra Dansk Vægtløftnings-Forbunds 10 års jubilæumsnummer af 'Legemskultur' fra 1955. Her ses en annonce fra Lyngby Motions Institut beliggende på Buddingevej 77G, som tilbyder bodybuilding med følgende salgstale: *"Også De kan få et harmonisk Legeme. Gennem mit specielle Trænings system vil De efter få ugers Træning kunne se store Resultater. Begynd derfor Træningen allerede i dag, men gør det på Lyngby Motions Institut"* (Lyngby Motions Institut, 1955, p. 35).

Fra andre kilder henvises til et styrketræningscenter beliggende i Københavns indre by, som i midten af 1950'erne skulle have været det allerførste sted, hvor vægttræning blev dyrket som selvstændig, specialiseret aktivitet. Den tidligere bodybuilder og ansvarshavende redaktør på månedsmagasinet Workout & Fitness, Steen Broford, husker, at *"der lå tidligere [før 1960] i Store Kongensgade et semikommercielt center, som var ældre [end de kommercielle styrketræningscentre, som man med sikkerhed kender til, red.]. Men der findes ingen billeder af det, og ingen husker rigtigt adressen. Men der var en del af de oprindelige gamle drenge, som oprindeligt trænede dér, og det var nok første sted, der udelukkende var vægttræning"* (interview med Steen Broford). Det er dog lykkedes at fremskaffe nedenstående annonce fra det omtalte center.

Dyrk Body-Building

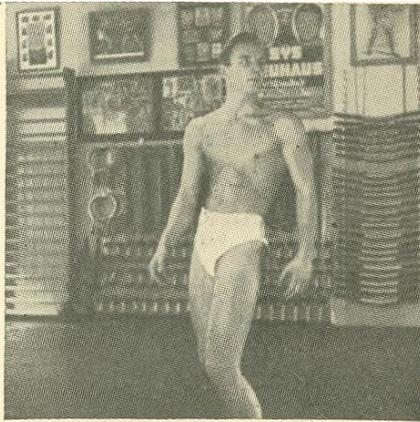


Også De kan få et harmonisk Legeme.
Gennem mit specielle trænings system vil De efter få ugers træning kunne se store resultater.
Begynd derfor træningen allerede idag, men gør det på



Lyngby Motions Institut
BUDDINGEVEJ 77G - TELEFON LYNGBY 1908

**Expanders
Spiraler
Bjørneklør
Små håndvægte
Store håndvægte
Diverse redskaber**



Dyrk body building på

MOTIONSSKOLEN St. Kongensgade 3
København K - Tlf. Palæ 5263

Annonce til venstre: Den måske første danske annonce for bodybuilding er fra 1955 for det privatejede 'Lyngby Motions Institut' (Lyngby Motions Institut, 1955, p. 35). Til højre: 'Dyrk body building på MOTIONSSKOLEN.' Den anden af de første kommercielle udbydere af bodybuilding (Motionsskolen, 1956, p. 13). Begge centre tilbød mange af datidens specialredskaber, som klart adskilte sig fra vægtløftningssportens redskaber.

Denne dokumenterer dels centrets reelle eksistens, dels sandsynliggør annoncen, at der hér var tale om et privat, kommercielt ejerskab, idet annoncens udførelse og salgsappeal både benytter billedmateriale, bydemådens sprog samt udstiller produkterne på en meget synlig måde. Det er således korrekt, at Motionsskolen var et af de første steder, men ikke nødvendigvis det første, da dateringen af Lyngby-annoncen er 1955.

De to centre har dog med nutidens øjne ikke været kommercielle i egentlig forstand, som vi kender og forstår det i dag fra den kommercielle fitnessindustri. Ud fra beskrivelserne har der været store ligheder til vægtløftningsklubberne sociale fællesskaber, og således har også Lyngby Motions Institut og Motionsskolen været mandsdominerede. Disse indtil nu relativt ukendte eller glemte centre har været nogle af de første steder i landet, som specialiserede sig i at organisere og udbyde vægttræning og bodybuilding med henblik på at opbygge en æstetisk krop og optræne en større muskelmasse. Denne specialisering forudsatte selvsagt eksistensen af et vist markedspotentiale, idet kommunikationen til kundesegmentet var så tydelig, som ovenstående annoncer giver udtryk af. Da der imidlertid ikke findes andre kilder, tyder det samtidig på, at disse centre kun har eksisteret i ganske få år i midten af 1950'erne, før de sandsynligvis blev lukket igen af økonomiske grunde. Hvem der stod bag Lyngby Motions Institut og Motionsskolen som ejere vidner kilderne eller interviewpersoner desværre ikke om; men i midten 1960'erne genåbnede et 'Lyngby Motionscenter' på Buddingevej under Mogens Trane, og det er ganske sandsynligt, at der er tale om den samme adresse og muligvis også den samme ejer, Mogens Trane, som vi kort vender tilbage til nedenfor.

De to annoncer er således beviser på bodybuildingsbegrebets indførelse i Danmark samt bodybuildingskulturens konkrete behov for at råde over egne træningsfaciliteter, egne træningsredskaber samt eksistensen af et kommercielt ejerskab, som skulle overleve på markedsvilkår via salg af service og produkter. Det er i denne sammenhæng interessant, at begge annoncer er fundet i bladet Legemskultur, som var Dansk Vægtløftnings-Forbunds flot opsatte medlemsblad i 1950'erne. På mange måder er bladet den danske pendant til det amerikanske 'Strength & Health' – dvs. amatørforeningers og foreningslivets forsøg på at etablere et kommercielt bæredygtigt magasin, som kunne sælges i løbsblad via kiosker og sportsudstørsforretninger. Bladet forsøgte således både at kommunikere beslutninger og resultater ud til de primært sportsligt orienterede vægtløftningsforeningers medlemmerne og samtidig gøre sig interessant for annonce- og læserpotentialet fra det gryende marked for motion og bodybuilding.

Dette kom til udtryk ved, at der oftest på forsiden samt i annoncerne var fokus på bodybuilding, motion og redskaber. Adskillelsen mellem den kommercielle organiserings behov for at markedsføre sine produkter og den foreningsorganiserede amatørkultur var således ikke på dette tidspunkt et dilemma, man tænkte så meget over. At de kommercielle idrætsudbydere langsomt, men sikkert skulle tage markedsandele fra foreningslivet senere i historien, tænkte ingen på som en mulighed i de uskyldige 1950'ere, men i dag ville være nok være utænkeligt, at foreningslivets magasiner som 'Udspil' (DGI) og 'Idrætsliv' (Firmaidrætten) på denne måde optog annoncer for fitnesskæderne 'fitness dk' eller 'Fitness World', da de idrætspolitiske interessekonflikter nok er for store til at kunne legitimeres via annonceindtægterne. På trods af dette har Team Danmark dog et sponsorsamarbejde med fitness dk, der giver samtlige Team Danmark eliteudøvere mulighed for at træne gratis i fitness dks centre.

5.8.2 Fra Aarhus Muscle Studio til Dansk Helsesport – og Club Roma i København

Selvom styrketræningscenteret 'Club Roma' Club Roma, der til at starte med lå på første sal i en villa på Sankt Knuds Vej 37 på indre Frederiksberg (Thorsen, 2007, p. 39), ofte omtales og udråbes som det første alment tilgængelige styrketræningscenter i Danmark, er dette ikke helt korrekt. Centeret åbnede ifølge flere kilder først i 1960, men året før dukkede 'Aarhus Muscle Studio' op; og selvom dette center ikke til at begynde med var gearet til at byde kunder direkte fra gaden velkommen, er selve den private ejerform ikke til at tage fejl af. Om de kunne betegnes som egentlig kommercielle faciliteter, er nok mere tvivlsomt.

Senere ændredes navnet til det mere ordrette 'Dansk Helsesport', som indtil for et par år siden lå i Aarhus centrum på Vester Allé. I sin tid blev centeret startet op i mindre prætentive rammer og med helt andre intentioner end at gøre styrketræning til en levevej for initiativtageren Jens Lind. Han havde fra naturens side fået tildelt en høj og slank skikkelse med højde på 186 cm og en kropsvægt på kun 75 kg. Men muskelmassen, som han så gerne ville have, manglede. Efter hans egen mundtlige beretning indtraf i sommeren 1953 eller 1954 en tilfældig episode, som skulle få stor indflydelse på Jens Linds eget liv. Tilfældet ville, at Jens på den varme sommerdag kom til at ligge ved siden af en flot atletisk bygget ung mand på den Aarhusianske strand kaldet 'Den Permanente'.

Jens Lind var efter eget udsagn "... *duperet over hans harmonisk byggede krop*", og faldt i snak med ham for at høre, hvordan fysisk træning havde ændret sidemandens krop. Jens Lind fortæller: "*Den unge mand hed Leif og oplyste, at han var sømand og sejlede meget til Amerika, hvor han ofte havde mulighed for at træne bodybuilding på nogle træningscentre 'over there'. Jeg kendte ikke noget til bodybuilding, men efterhånden som samtalen skred frem, blev jeg mere og mere interesseret, og jeg blev klar over, at her var der en træningsform, der kunne give mig det, jeg ønskede allermest - nemlig en mere harmonisk og atletisk krop med stor styrke og mere muskelmasse. Nu var der mulighed for at opnå det med den nye træningsform*" (Interview med Jens Lind). Leif var sømand og havde derfor ikke daglig adgang til træningsudstyr, men han medbragte selv vægtstang og et par justérbare håndvægte på sine sejladsere.

Derudover kendte han også mange Charles Atlas-inspirerede øvelser, hvor han brugte sin egen kropsvægt. Han begik sig også i balancekunst – eksempelvis håndstand - og Jens Lind husker således: "*Der var ikke langt fra ord til handling. Han gik straks hen til en vandhane på stranden og lavede en én arms håndstand. Derefter ændrede han stillingen fra lodret position til vandret position på én arm, for til slut at gå tilbage til lodret position ved at stemme sig op i to arme. Det er ikke underligt, at jeg og de mange andre, som overværede præstationen, var imponerede.*" Jens fik i den forbindelse taget nedenstående fotografi af den poserende Leif fra badeanstalten.



Sømanden Leif viser sin kropskontrol på badeanstalten Den Permanente i Aarhus i en sommer ca. 1953/54. Han blev uforvarende den indirekte årsag til, at Jens Lind gjorde styrketræning til sin levevej med etableringen af 'Aarhus Muscle Studio'. Foto: Jens Lind, ca. 1953/1954, privat.

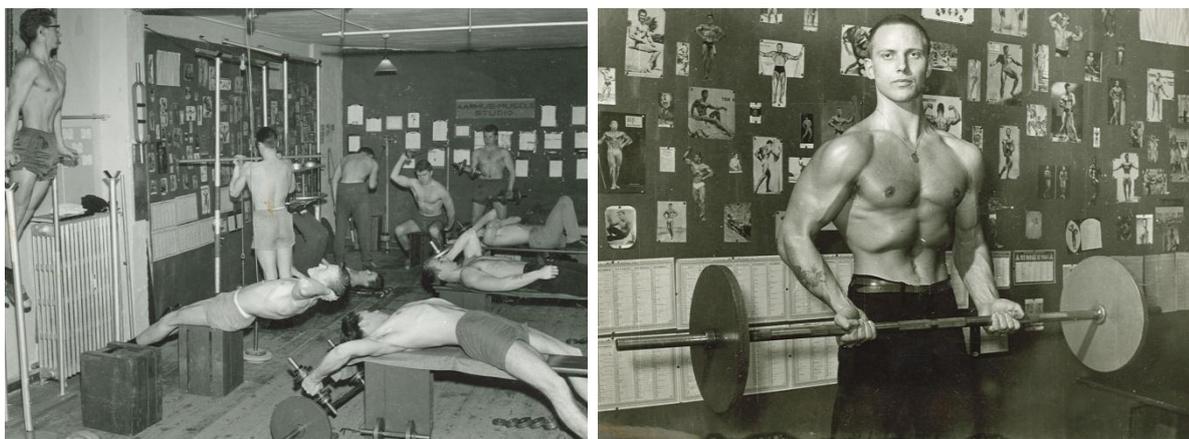
Leif instruerede derefter Jens Lind i en række basale øvelser, hvor man brugte sin egen krop som belastning. Samtidig fortalte han om de mange øvelser, man brugte i bodybuilding. Jens Lind blev tilsyneladende så inspireret, at han den efterfølgende dag tog ned på havnen til en jernhandler, hvor han fandt en rund vognaksel, der kunne saves over til en vægtstang og to håndvægte. Han fandt også nogle runde jernskiver, der kun manglede et hul i centrum for at kunne bruges som vægtskiver. Fra da af trænede Jens Lind med udstyret hjemme på sit værelse; og via udenlandske træningsmagasiner fra Amerika, Norge og Sverige fik Jens Lind kendskab til nogle af de mange træningsmaskiner og -redskaber, som man benyttede sig af i udlandet.

Jens Lind blev ved læsningen klar over, at resultaterne forbedres betydeligt, hvis han havde mulighed for få fat i redskaber, der mere målrettet og isoleret trænede bestemte muskelgrupper. Han undersøgte derfor, hvor han kunne styrketræne i Aarhus; men fandt til sin skuffelse, at det eneste sted var Aarhus Atlet Klub, hvor mængden af speciallavet træningsudstyr dog ikke var imponerende, - ingen træningsbænke og slet ikke nogen form for specialmaskiner. Aarhus Atlet Klub var således optaget af at vægtløftning som sportsdisciplin. Selv udtalte Jens Lind i en alder af over 70 år følgende: *"Selv om jeg har trænet i mere end 50 år, er jeg lige så glad for at træne i dag, som jeg var da jeg var 20. Men hvis der i 1950'erne i Aarhus havde eksisteret træningscentre med diverse specialmaskiner, hvor det var muligt at styrketræne, havde jeg ikke givet mig i kast med den store opgave, det var at opbygge Dansk Helsesport. Slet ikke med de begrænsede økonomiske midler, jeg havde til rådighed dengang"* (interview med Jens Lind).

Hvad Jens Lind ikke havde i penge, havde han dog i sin enestående og stædige entreprenørånd. Som følge af de manglende træningsmuligheder så han ikke nogen anden udvej end at leje et lille træningslokale til sig

selv, så han kunne og træne dér sammen med nogle kammerater. I første omgang fremstillede han selv nogle simple og billige, men brugbare special-redskaber. Strategien var, at man måtte anskaffe sig de mere eftertragtede specialredskaber hen ad vejen. De første år af centerets levetid giver på mange måder et godt indtryk af hvor improviseret og skrøbelig denne opstartsfasen har været, for de første mange år har utvivlsomt været præget af blandingen af en pionerånd og en ildsjæls ihærdighed, der fortæller meget om de vilkår den første kommercielle centre arbejdede under. Huslejen i det lille center var på 40,00 kr. om måneden og med tre kammerater, som hver betalte 10,- kr. til at starte med, kunne det samlede beløb lige akkurat dække udgiften til huslejen, men som Jens Lind selv bemærkede i interviewet: *"Sprang der en pære, var der underskud"* (interview med Jens Lind).

Via sit arbejde på den aarhusianske maskinfabrik Ths. Sabroe fik han mulighed for at købe diverse stålprofiler, som kunne benyttes til fremstilling af træningsredskaber. Derudover kunne han købe billige affaldsskiver af jern, og han fik tilmed også lov til at benytte arbejdsværkstedet efter fyraften til fremstilling af sit træningsudstyr. Fremstillingen af træningsrekvisitterne medførte i sidste ende, at de tre kammerater ikke kunne være i de lejede kælderlokaler på grund af pladsmangel. Jens Lind lejede derfor den 1. sept. 1959 et nyt og større lokale i centrum af Aarhus på adressen Frederiksgade 78, hvor han flyttede ind med alt sit træningsudstyr: *"Fra den dato ophørte centret med at være en 'hobby', hvilket var den betegnelse, jeg fik fra skattevæsenet, da jeg ville trække underskuddet fra de første to år fra. Jeg var fra det tidspunkt klar til at drive centret som en forretning, fordi de øgede udgifter gjorde det nødvendigt med en øget tilgang af medlemmer og kontingent"* (Interview med Jens Lind).



Aarhus Muscle Studio beliggende på den nye adresse i Frederiksgade 78. Lokalet emmer af subkultur og pionerånd blandt andet med træningsbænke bestående af madrasser lagt på gamle træølkasser og en masse andet hjemmelavet udstyr. Til venstre ses Jens Lind efter ca. fem års mere eller mindre seriøs vægttræning. Privatfotos fra ca. 1960.

Jens Lind fremstillede fortsat selv de nye træningsredskaber, og med de nye medlemmer blev træningslokalet igen for småt i 1962, hvorefter de måtte flytte det tunge udstyr endnu en gang og søge til større og bedre lokaler i to etager beliggende i Fredensgade. Planen var oprindeligt, at han ville leje den øverste etage ud og kun benytte den nederste etage, og at centeret skulle have begrænset åbningstid fra kl. 16 – 22 på hverdage og lørdag/søndag kl. 10 – 16.

Men da Jens Lind blev arbejdsløs som følge af arbejdspladsens flytning, tog han den beslutning at forsøge at gøre sin hobby til sin levevej: *"Jeg var godt klar over, at jeg på længere sigt ikke kunne byde min familie [hustru og to børn] de dårlige økonomiske vilkår, hvor en stor del af indtægten gik til forbedringer og*

nyanskaffelser for centret. Det var jo ikke nogen guldgrube at have så lille et træningscenter. Så jeg måtte enten finde et andet lønnet arbejde og gå tilbage til et lille center med en begrænset åbningstid eller tænke i større baner” (Interview med Jens Lind). Jens Lind valgte det sidste og så sig endnu en gang om i Aarhus efter større og bedre lokaler. Han fik han mulighed for at leje nogle attraktivt beliggende lokaler i Aarhus Hallens 1. sal med flot udsigt over Sct. Knuds Torv.

Imidlertid var det udstyr, som træningscentret startede med, ikke længere godt nok, så han tog til Sverige, hvor en svensk fabrikant fremstillede træningsredskaber og -maskiner primært til fitnesscentre i Amerika: ”Jeg så fabrikantens træningsudstyr og fik brochurer og en prisliste med hjem. Hjemkommen til Aarhus lavede jeg nogle økonomiske beregninger og henvendte mig til min bank for at spørge om muligheden for at få finansieret et banklån. Efter en samlet gennemgang af lånebeløbets størrelse og især min økonomiske situation meddelte banken desværre, at de ikke havde mulighed for at låne mig det ønskede beløb på det foreliggende grundlag. De anbefalede mig at glemme det hele og sagde i sjov, at ’man ikke skal slå større brød op, end man kan bage’ ”(Interview med Jens Lind).

Jens Lind havde nu kun to muligheder: Enten måtte han glemme alt om at få sit eget træningscenter, eller også måtte han endnu en gang lave alt udstyret selv. Selvom økonomien ikke kunne dække købet af udstyr fra nogen fabrik, var troen og stædigheden stor nok til, at han påbegyndte et arbejde, som mange andre anså for fuldstændig håbløst. Sammen med en kammerat, som blev ansat som træningsinstruktør, gik han i gang med at fremstille det nye træningsudstyr. Arbejdet tog i alt ca. 14 måneder, før redskaberne var færdige – og da Jens Lind igen fandt nogle bedre lokaler beliggende på Vester Allé i centrum af Aarhus i 1968, udviklede forretningen sig gradvist til en lille overskudsgivende virksomhed.

Også i København skete der en opblomstring af træningscentre på nogenlunde samme tid. Club Roma åbnede sent i 1960, men der er lidt uenighed i kilderne om den præcise adresse - enten hed den første adresse Sankt Knuds Vej 37 eller den nærliggende Danasvej nr. 32 - begge dog på det indre Frederiksberg i København. Club Romas ejer og leder, José Victor, var efter sigende tidligere fodboldtræner i Benfica fra Portugal, hvilket en kilde fra Ballerup lokalhistoriske forening afslører: ”... samme år [1960, red.] fik vi igen en udenlandsk træner. Det var José Victor fra Portugal. Han blev især kendt for åndedrætsgymnastik og oprettede senere et lille institut for en slags body building i atletikhytten i Damgårdsparken” (Thunø, 2002, p. 8). Jose Victor var på denne måde sandsynligvis én af de første fodboldtrænere i Danmark, der introducerede vægttræning over for sine fodboldspillere, og han var muligvis på den måde medvirkende til at Ballerup IF i de kommende år oplevede en sportslig optur med kulminationen i 1964, hvor seniorførsteholdet nåede helt til kvartfinalen i pokalturneringen⁹⁴.

Ved siden af sit sandsynligvis ikke så velbetalte hverv som fodboldtræner i Ballerup IF fik José Victor tilværelsen til at hænge sammen via sit engagement som daglig leder af Club Roma, hvor han blandt andet som den første i Danmark introducerede håndvægte med roterende greb, som gør øvelserne med tunge vægte mindre belastende for led og knogler. José Victor havde selv indrettet lejligheden til vægttræning med diverse udstyr, og ligesom Jens Lind havde også han selv bygget en række træningsmaskiner, hvor bl.a. bænkpres, squat og maskiner med kabeltræk bliver nævnet af kilderne som de mest populære. Som noget helt nyt var navnet ’Club Roma’ støbt ind i mange af håndvægtene og vægtskiverne, hvilket understregede

⁹⁴ Hvor de desværre tabte 0 – 2 til AGF.

stedets egen unikke status (Thorsen, 2007, pp. 39-41). José Victor introducerede også Hoffmans Proteinpulver – opkaldt efter Bob Hoffman – hvilket hurtigt blev et populært og effektivt kosttilskud i forbindelse med hård fysisk vægttræning.

Der går endvidere rygter om, at det subkulturelle og mandsdominerede træningscenter var centrum for omfattende illegalt kortspil, hvilket satte sit tydelige præg på centrets serviceniveau og stemningen. Blandt andet husker den tidligere bodybuilder Nicky Petersen: *"Jeg har trænet hos José Victor både på Danasvej og også siden hen, da centret flyttede til Griffenfeldsgade. José Victor havde en helt speciel måde at instruere folk på. Det foregik sådan, at han råbte ud i træningslokalet om 'der var nogen, der kunne tage sig af denne hér tåbe, der er kommet herop til os, og så spillede de ellers kort videre. Så, det var fremgangsmåden, og instruktørbistanden man kunne få dér"* (Interview med Nicky Petersen).



Annonce for Club Roma efter centrets flytning fra Frederiksberg til Nørrebro.

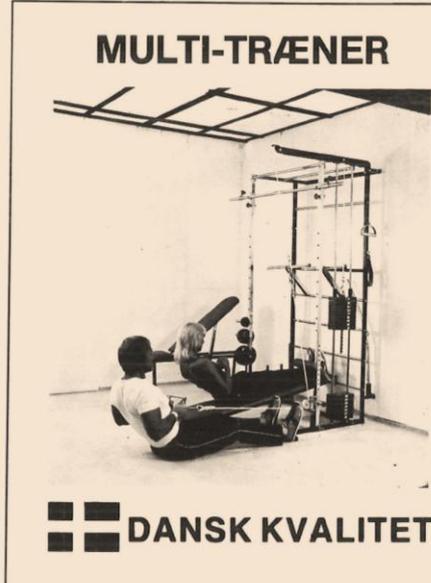
Også den senere kendte bodybuilder og skuespiller, Sven-Ole Thorsen (født 1944), begyndte som 17-årig at træne i Club Roma. Sven-Ole Thorsen husker, at centret var delt op i to etager, hvor den nederste etage var for nybegynderne og mindre seriøse, mens den øverste del var for de mere erfarne. Sven-Ole Thorsens møde med vægttræningen skulle vise sig at have afgørende indflydelse på den danske fitness-historie i årene fra 1962 til 1985, hvor han, ifølge eget udsagn, forlod Danmark med sin kone Anniqa i forsøget på at flygte fra et stigende og ukontrolleret dopingmisbrug og en generelt plettet fortid med adskillige domme for vold (Thorsen, 2007).

Sven-Ole Thorsens første møde med styrketræning skyldes hans fætter Vagn, som tog ham med på en intensiv tretimers introduktion til Club Roma. Sven-Ole beskriver oplevelsen meget intenst: *"... blodet piskede rundt i kroppen og jeg blev fuldstændig euforisk"* (Thorsen, 2007, p. 39) og han fortsætter: *"Da de [fætteren Vagn Thorsen og hans kammerat Mogens Trane] tog mig derhen, skulle jeg selvfølgelig være prøvekannin og prøve alt det, de havde været igennem. De havde gået der i tre, fire måneder. Det var faktisk en stor villalejlighed, som studiet var i. Og da jeg så skulle gå ned af trappen efter den første gang træning, så bukkede benene fuldstændig sammen under mig. De måtte bære mig ned"* (Interview med Sven-Ole Thorsen). Andre ville muligvis være blevet skræmt væk med denne introduktion til vægttræning, men for Sven-Ole Thorsen virkede det lige omvendt: *"Og så lå jeg i sengen i tre dage med muskelkrampe og sagde til mig selv: 'Hold da kæft mand – jeg har dyrket så meget anden sport, men dette hér er noget jeg vil.' Jeg havde aldrig prøvet, at kroppen ligesom sagde til dig, at 'hér sker noget, som aldrig er sket før'. Og så fik jeg blod på tanden og startede med at træne i Club Roma"* (Interview med Sven-Ole Thorsen).

Sven-Ole Thorsen karakteriserer sig selv som en lidt usikker dreng, der via vægttræning fandt sin vej til større selvtillid: *"Som ung mand var jeg meget genert og havde mindreværdskomplekser og fandt igennem denne sportsgren en uniform, jeg kunne gemme mig bag. Jeg fik respekt gennem min muskuløse krop og min selvsikre optræden. Men jeg var dybest set stadig den samme person, men selvtilliden blev bygget op via kroppen"* (Interview med Sven-Ole Thorsen).

Sven-Ole Thorsens fascination af vægttræning går igen i mange af de interviewedes beskrivelser af de træningsbegrundelser og motiver, som gjorde dem engageret i vægttræning og bodybuilding. Sven-Ole Thorsen mener selv, at han har trænet i ca. ti timer om ugen i årene fra 1964 til 1970, hvor han opbyggede sin muskelmasse og således ændrede vægt markant: *"Det, der er fantastisk ved vægttræning, er, at man kan have været en gris med sin krop i 10 eller 20 år, og så kan man på tre måneder ændre sin krop med aktiv vægttræning og en kostplan. Ved hårdt arbejde og lidt disciplin kan man virkelig ændre på sit udseende. Og det gjorde jeg selv på seks år, hvor jeg tilføjede ca. 45 kg til kroppens vægt. Fra at være 192 centimeter høj og veje 81 kg som 17-årig til at veje over 125 kg som 23-årig. Forskellen på vægttræning og andre sportsgrene er, at man skal bruge den samme tid på træningen – op til en time om dagen er nok, mens man skal bruge stadig mere og mere tid i andre sportsgrene for at kunne følge med. Den store fordel ved det er også, at det er individuelt, så man er ikke afhængig af, om andre kommer for sent"* (Interview med Sven-Ole Thorsen). Via vægttræningen blev Sven-Ole Thorsen således sit *"... eget værk, og jeg var min egen billedhugger"* (Thorsen, 2007, p. 41).

Mogens Trane, som introduceret Sven-Ole til vægttræningen i Club Roma, åbnede selv i midten af 1960'erne 'Lyngby Motionscenter', der lå et sted på Buddingevej - og personligt blev Mogens Trane en af de første danske 'industriproducenter' af fitnessmaskiner af mærket 'Scan-fit', som blev produceret i en garage i Slangstrup. Herigennem fik Mogens momentvis kommerciel succes, og mærket blev således fremstillet helt op gennem 1980'erne og solgt til mange andre centre.



MULTI-TRÆNER

Scan-fit
NORDVÆNGET 37 3250 GILLELEJE

Leverer professionelt udstyr til:

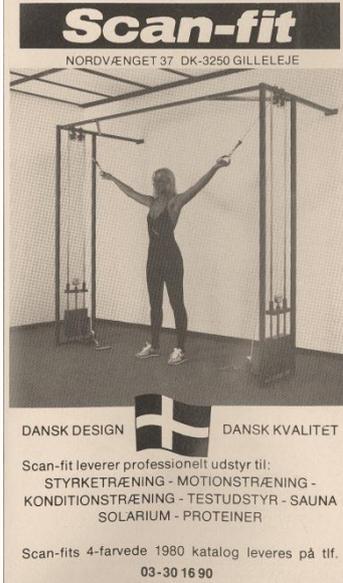
- STYRKETRÆNING
- MOTIONSTRÆNING
- KONDITIONSTRÆNING
- KONDITIONS-TESTUDSTYR
- SAUNA og SOLARIUM
- PROTEINER og VITAMINER

Scan-fit indretter motionscentre og træningsrum i totalentreprise. Tilbud, indretningsforslag og/eller konsulentbesøg uden forbindende.

Vi giver 3 års garanti på vore produkter. Scan-fit's nye 4-farvede 1980 katalog med alt det sidste nye træningsudstyr tilsendes gratis.

Rekvirer kataloget på telf.:
(03) 30 16 90

DANSK KVALITET



Scan-fit
NORDVÆNGET 37 DK-3250 GILLELEJE

DANSK DESIGN  DANSK KVALITET

Scan-fit leverer professionelt udstyr til:

- STYRKETRÆNING - MOTIONSTRÆNING -
- KONDITIONSTRÆNING - TESTUDSTYR - SAUNA
- SOLARIUM - PROTEINER

Scan-fits 4-farvede 1980 katalog leveres på tlf.
03-30 16 90

Scan-fit var et danskproduceret fitnessudstyr, som i en årrække i 1980'erne havde kommercielt succes, blandt andet med deres multitræner (tv.), som i praksis havde hele et helt fitnesscenters grundlæggende udstyrspakke samlet i én træningsmaskine. Annoncer fra starten af 1980'erne.

Maskinerne er stadig at finde i mange fitnesscentre rundt om i danske centre. Succesen var dog begrænset til en kortere årrække, da nye, billigere udenlandske mærker som 'World Class' og 'David', som blev produceret i hhv. Sverige og Finland, fandt vej til det danske bodybuildermiljø og det gryende kommercielle fitnessmarked i midten af 1980'erne.

Også Sven-Ole Thorsen etablerede åbnede selv sit eget motionscenter i 1973 under navnet 'Sporting Health Club'. Sporting Health Club ligger den dag i dag på adressen Gothersgade 14 i det indre København. Sven-Ole købte lokalerne til af den tidligere ejer Kim Weis, der gik konkurs med sit motionscenter samme sted i 1973 (Thorsen, 2007, p. 64). I kraft af sin uddannelse som maskinarbejder tegnede, producerede og samlede Sven-Ole Thorsen selv sine fitnessredskaber, så også Sven-Ole lavede således alle maskinerne og træningsudstyret selv i et værksted beliggende i Københavns Sydhavn: *"Med mine sidste penge købte og lejede jeg forskellige drejebænke og svejsemaskiner. I seks måneder arbejdede jeg alene i Gothersgade for at få stedet i stand, og om aftenen tog jeg ud på værkstedet i Sydhavnen, hvor jeg drejede vægtskiver og -stænger. Jeg lavede alting selv, det var et kæmpe arbejde"* (Thorsen, 2007, p. 76).

**HUN FULGTE
PROGRAMMET!**



SPORTING HEALTH CLUB
VI HAR TRÆNET PIGER SIDEN 1972
GOTHERSGADE 14 - 1158 KØBENHAVN K - TLF 33 13 16 12

Er dette en årstalsfejl, eller et eksempel på at kommercielle interesser altid overfortolker produktets fortræffeligheder i annoncevirkosomhed? Sporting Health Club åbnede i hvert fald ikke før 1973, ifølge Sven-Ole Thorsen selv.

Også Sven-Ole forsøgte sig i en kort årrække med at sælge udstyret under navnet 'Sporting Health Club Equipment', hvilket dog ikke blev en succes. I de første fem bød Sporting Health Club både på styrketræning og karate, da Sven-Ole valgte af dele ejerskabet med en karateinstruktør pga. det han selv kalder for mangel på overblik i selve opstartsfasen: *"På et tidspunkt blev det for meget for mig. Jeg kontaktede Buller, som havde hjulpet mig med en pinlig inkassosag, og tilbød ham et fifty-fifty-partnerskab, hvor jeg stod for vægttræningen og han for karate. Det accepterede han, så da vi åbnede ni måneder*

senere, var det derfor både som vægttræningsstudie, Sporting Health Club, og som karateklub, Sporting Karate Do-Kai" (Thorsen, 2007, p. 76). Fra ca. 1978 overtog Sven-Ole dog det fulde driftsansvar igen.

I Sporting Health Club udviklede sig en helt unik bodybuilderkultur, hvor intensivt træningsfællesskab, faglig specialisering i vægttræning og narcissistisk kropdyrkelse gik op i en højere enhed. En af de medvirkende i miljøet, Steen Broford, husker Sporting Health Club således: *"Jeg startede med at træne i centret 1977, tror jeg. Jamen, det var jo junglen, der kom der. Og sammen med Club Roma var det de steder, man kom, hvis man ville træne med vægte i København. Og det var helt klart et sted, hvor det handlede om at få store muskler. Det var bodybuilding og 'nothing else'"* (Interview med Steen Broford). Et medlemskab i Sporting Health Club kostede dengang 1200 kr. om året, hvilket var ganske mange penge - og de fleste kilder betegner stedet som det første egentlige kommercielle center, hvor Sven-Ole Thorsen styrede slagets gang som forretningsmand med hård hånd. Alligevel var centret ikke kommercielt gennemtænkt, som de senere mere motionsorienterede fitnesskoncepter var det. Kunderne i Sporting Health Club var primært *"... atleter [bodybuildere, red.] og sportsfolk, bokserne, fodboldspillere; og vi havde også atletikfolk, som via vægttræningen kunne blive bedre til deres sport"* (interview med Sven-Ole Thorsen). Det var således ikke et center for almindelige mennesker med uskyldige sundhedsmotiver.

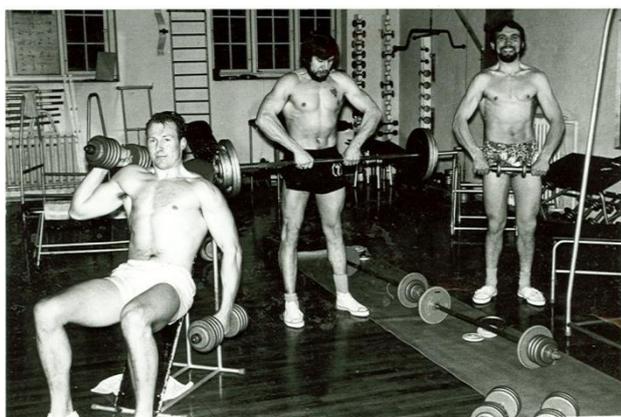
Mange af de tidligere bodybuildere, som jeg har interviewet og været i kontakt med, husker tilbage på denne periode som en pionértid med et unikt træningsfællesskab og et bodybuildermiljø, det udviklede egne sproglige termer for træningens praksis. Den sproglige omgangstone var en blanding af mandehørm og spidse kommentarer med en venlig bagtanke og i modsætning til andre idrætsgrene var bodybuildingens udprægede subkulturelle fællesskab ekstremt stærk. Dels fordi man som 'ægte' bodybuilder ikke blot skulle se ud som en bodybuilder - man skulle også *"... handle, spise, træne, tale og indordne sit liv efter de fælles spilleregler"* for at tilhøre fællesskabet (Jensen, 2006, p. 124). Blandt andet henvises til kulturens faglige sproglige træningstermer som en samtalepraksis, der dels bekræftede og bandt kulturens fællesskab sammen, dels ekskluderede dem, som ikke kunne være med i den sproglige distinktion. På denne måde var sproget et klart middel til at skelne de 'ægte' bodybuildere fra dem, der blot ville være med på sidelinjen - mellem dem, der stod uden for og blot var tilløbere, og dem, der var med i 'den hårde kerne'.

Også i Odense blev der i denne tidlige periode i 1969 etableret et mindre privatejet vægttræningscenter via en mand ved navn Karl Henriksen. Centret lå i Nedergade, hvor blandt andre to lokale ildsjæle, Knud Kristensen og Uwe Bruns, startede med at vægttræne. De to ildsjæle var ikke helt tilfredse med Karl Henriksens facon og den måde, centret blev kørt på. Derfor tog de selv sagen i egen hånd og gik sammen med et par andre om at lave Odense Body-Builder Club (i daglig tale OBBC), der skulle udvikle sig til en uhyre stærk lokal markedsaktør på trods af, at selve organiseringsformen var og stadig er som en forening.

Der er en vis usikkerhed omkring den egentlige dato for OBBCs dannelse af forening. 1972 er en ubekræftet oplysning fra den nuværende daglige leder af OBBC, Christina Pape, men sikkert er det, at OBBC startede sine aktiviteter i nogle kælderlokaler på Risingskolen. Christina Pape, siger i denne forbindelse: *"Jeg har i 'Ugeavisen' fra 1973 set Odense Bodybuilding Club nævnt første gang. Men jeg ved ikke, om de har stiftet foreningen dér, eller om det bare er en forsamling af mennesker, som uformelt kalder sig Odense Bodybuilder Club. Altså, vi har stadigvæk én som træner hér [I OBBC, red.], som mener, at han startede klubben i 1969, så det er sådan lidt usikkert, hvornår den [foreningen, red.] egentligt startede"* (Interview med Christina Pape). Mere sikkert er det dog, at OBBC i 1979 flyttede fra skolelokalerne til Rugårdsvej, hvor

der langsomt blev opbygget et stærkt bodybuildermiljø, som også resulterede i talrige gode placeringer i diverse konkurrencer og mesterskaber i løbet af 1980'erne og 1990'erne.

I modsætning til de andre omtalte vægttræningscentre blev OBBC dog dannet som en forening med en medlemsvalgt ledelse og en mere hobbypræget kultur. Med OBBC's etablering så bodybuilderverdenen således en helt anden organisationsform end den dominerende kommercielle ejerform. OBBC var tilsyneladende i mange år så succesfuldt drevet, at man fra flere andre kommercielle fitnesskæders side anså Odense for at være et mættet marked uden plads til andre markedsaktører – eller som en artikel i magasinet 'Penge & Privatøkonomi' fra 1988 tørt konstaterer: *"I Danmarks tredjestørste by har motionscentre derimod haft svært ved at få odenseanerne til at betale fuld pris for medlemskab, og mange af centrene er derfor blevet omdannet til foreninger, som modtager kommunal støtte* (Utzon, 1988, p. 12).



På fotografiet til venstre ses OBBC's stiftere mens de stadigvæk trænedes i kælderlokalerne i Nedergade. Knud Kristensen alias 'Store Knud' yderst til venstre og Uwe Bruns i midten. På fotografiet til højre er det de frivillige OBBC-instruktører, der med ironisk distance kaster sig ud på poseringens kunst. Fra starten af 1970'erne. Private fotos.

Det er korrekt, at OBBC som forening indtil for nyligt fik støtte via Fritidslovens og senere Folkeoplysningslovens bestemmelser om lokale- og medlemstilskud. Dette foranledigede en række diskussioner blandt de kommercielle aktører og i Odense Kommune om rimeligheden i, at den offentlige sektor støttede en forening, som en privat virksomhed potentielt kunne tjene penge på. Diskussionerne om konkurrenceforvridende virksomhed med offentlig støtte fik således i fitnessverdenen sin fødsel i Odense, og denne diskussion er gradvist intensiveret siden⁹⁵.

I sammenligning med de andre kommercielt drevne fitnesscentre i Odense er OBBC i dag med sine godt 3.000 medlemmer et af byens største centre og væsentligt større end landsgennemsnittet, som i 2007 blev estimeret til at være omkring 1.076 kunder/medlemmer gennemsnit pr. fitnesscenter (uanset ejerform) og 477 medlemmer i pr. foreningsbaseret center (Kirkegaard, 2007b, p. 33). Samtidig synes foreningens hjemmeside at været fuldt på højde med de mange kommercielle fitnesscentres. Som noget ganske særpræget har det foreningsbaserede fitnesscenter i flere år haft en så stor omsætning, at der er tilknyttet adskillige fuldtidsansat og lønnet personale. At OBBC blev dannet som forening har, som vi skal læse lidt senere, inspireret mange andre foreninger til at tage styrketræning op som foreningsaktivitet, men

⁹⁵ Disse diskussioner om konkurrenceforvridende virksomhed kan på mange måder betragtes parallelt med de diskussioner, der har været mellem foreningsorganiserede danseklubber og private, kommercielle danseinstitutter, uden at der dog endnu er afsagt dom i en lignende officiel sag i fitness-sektorens historie (2011).

samtidig er også opstået diskussioner om hvorvidt grænserne for en forening er overskredet med denne meget professionelt styrede enhed.

Samlet set står årene fra ca. 1960 og frem til midten af 1970'erne i bodybuildingen subkulturelle tegn. Især i København, hvor både Club Roma, Lyngby Motionscenter og Sporting Health Club brød frem og fik etableret stærke subkulturelle miljøer omkring relativt veldrevne bodybuilding- og vægttræningscentre. Mange af de tidligere bodybuildere, som jeg har talt med og interviewet i årenes løb husker med længselsfulde blikke tilbage på denne spirende pionértid, der rummede et unikt træningsfællesskab i en autentisk atmosfære præget af ungdomsromantisk uskyld og en banal fascination af bodybuilding som træningsform, der endnu ikke udviklede sig i dopingmisbrugets skygge. Medvirkende til at binde bodybuilderkulturen sammen var også en række centrale idoler, som de aktive så op til og betragtede som kropslige idealer. Blandt disse idoler stod Arnold Schwarzenegger på toppen som det ypperste, denne kultur kunne fremvise for offentligheden. Og han spillede faktisk en hel central rolle på flere fronter - også i Danmark.

5.8.3 Arnolds Schwarzeneggers besøg og bodybuildingens kommercielle gennembrud

Den senere internationalt kendte skuespiller og politiker Arnold Schwarzenegger (f. 1947) fik således ifølge mange af de centrale nøglepersoner fra bodybuildermiljøet en helt afgørende rolle i den danske bodybuildingkulturs gennembrud fra slutningen af 1970'erne og i årene frem.



Arnold Schwarzenegger var på besøg i Sporting Health Club i forbindelse med premieren på 'Pumping Iron'. Sven-Ole Thorsen sidder bag ham som den stolte vært. Foto: Polfoto, 1977.

Den afgørende episode var ifølge mange flere samstemmende kilder den danske premiere på 'Pumping Iron', som er den første dokumentaragtige spillefilm om den femdobbelte Mr. Olympiavinder Schwarzenegger⁹⁶ i forberedelserne til hans sjette mr. Olympia-konkurrence. Filmen, som på dansk fik den

⁹⁶ Arnold Schwarzenegger vandt i alt syv Mr. Olympia mesterskaber – det sidste i 1980, hvor han overraskede alle ved at stille op efter fem års pause på trods af, at han i 1975 efter sin 6. sejr havde offentliggjort sin tilbagetræden. Den sidste sejr er endnu meget omdiskuteret, da mange mener, at han ikke var i topform. Mike Mentzer, der var udråbt som favorit til titlen dette år, blev så

mundrette titel 'Sagen er bøf', kastede nyt lys over den dengang så lukkede bodybuilderkultur og den blev efter sigende et stort kommercielt biografhit.

I forbindelse med den danske premiere på filmen i 1977, som fandt sted i det daværende Delta Bio, der lå i København i Kompagnistræde nr. 19 i årene fra 1977 - 1993, inviteredes Arnold Schwarzenegger på besøg som æresgæst. Sven-Ole Thorsen, som kendte Arnold Schwarzenegger fra sin dommerkarriere i bodybuilderkulturen og således ikke personligt havde stiftet bekendtskab med ham ansigt til ansigt før denne episode, husker begivenheden tydeligt:

"I 1977 ringede Delta Bio og sagde, at de have ringet og inviteret Arnold Schwarzenegger til premieren af 'Sagen er bøf'. Men det viste sig senere, at Arnold var sprunget fra, fordi han ville have en 1. klasses flybillet. Så tog jeg mig af det og finansierede, at han kom til Danmark, hvor jeg linede alle journalisterne op i Delta Bio. Efter filmen gik Arnold op på scenen og sagde: 'Vi ses i Sporting Health Club' - og så stod der to Londonbusser [dobbeltdækkere, red.], der kunne transportere de omkring 200 pressefolk med. [I bussen var, red.] der piger, der serverede lyserød champagne i T-shirts hvor der stod: 'Arnold is numero uno'.

Og oppe i gym'et [Sporting Health Club, red.] havde jeg ryddet et lokale, hvor jeg havde pyntet op med danske og amerikanske flag. Og så kom Arnold, men der var ingen, der spurgte om en skid. Så begyndte han at tale. I flere timer - om sig selv og sin træning. Vi fik enorm god presse på det. For eksempel i Billedbladet, hvor vi fik hele mellemsiden med hans ansigt på. På denne ene dag ændrede han bodybuilding fra noget, man dyrkede i kældre, og hvor man blev kaldt for narcissist og bøsse og alt muligt, til at være en noget, som alle kunne være med til."

(interview med Sven-Ole Thorsen)

Også Steen Broford, som også selv oplevede Arnold på tæt hold, husker ham således: "Arnold var jo i kraft af sin veltalenhed lidt af en overraskelse for den intellektuelle elite i Danmark. Da Suzanne Brøgger [i forbindelse med hans besøg til premieren i Delta Bio, hvor hun deltog som skribent] skulle lave interview med ham til den finkulturelle magasin 'Levende Billeder', var agendaen da helt klart, at 'vi skal slagte muskelbøffen fra Østrig.' Men resultatet blev noget helt, helt andet" (interview med Steen Broford). Også en anden tidligere bodybuilder, Nicky Petersen, husker ligeledes tydeligt Arnolds personlighed: "Der er ingen tvivl om, at Arnold som person dengang havde en fantastisk udstråling og var Gud i det miljø, jeg færdedes i. Han var en person, som vi alle så op til. Og det at se ham i København og være til hans seminarer⁹⁷, var ligesom at få strøet guldgrube ud over kroppen" (interview med Nicky Petersen).

Selv den ellers så prætentive idrætskritiker, Claus Bøje, husker også Arnold Schwarzenegger som en spændende person: "Jeg var i sin tid inde i forbindelse med den første gang, han var i Danmark for at lave et lille interview med ham. Til min store skuffelse er det [interviewoptagelsen, red.] altså forsvundet for over 20 år siden, men jeg vil bare bekræfte, at Arnold for os, der står uden for miljøet, der var han altså gennembruddet i forhold til, at der hér blev sat sådan et velbegavet, spændende og humoristisk udadvendt menneske på den der tyrenakke, som man ellers troede, at det var" (interview med Claus Bøje).

rasende, at han droppede al kontakt med brødrene Weider, som han offentlig beskyldte for korrupsion og manipulation af resultaterne.

⁹⁷ Arnold Schwarzenegger besøgte Danmark et par gange i starten af 1980'erne som følge af sit venskab med Sven-Ole Thorsen.

Efter Arnold Schwarzeneggers besøg kunne bodybuildere pludselig stå ved deres idræt og blev i vidt omfang accepteret af det omgivende samfund, hvilket gjorde selve bodybuilderen mindre unik. Begivenheden resulterede derved i en række ændringer af det danske bodybuildermiljø, der med den ny erhvervede store interesse for vægttræning ikke længere kunne fastholde sit subkulturelle præg, men på godt og ondt måtte åbne sig mod en mere udadvendt og mere strømlinet, kommercialiseret variant af træningsmiljøet, som oplevede en stor vækst i interessen for vægttræning i årene efter. Den specielle subkultur, som indtil da havde fandtes i bodybuilderkredse, mistede således langsomt sine unikke særheder og sin placering, hvorfor mange bodybuildere på sin vis mindes perioden før Arnold Schwarzeneggers besøg med romantiske billeder på nethinden.

5.8.4 Dansk Body-Building Forbund stiftes og de første dopingdiskussioner

Den store interesse fra omverdenen bevirkede, at der i 1979 blev taget initiativ til at lave et specialforbund, som organiserede de danske bodybuildere. Dansk Body-Building Forbund blev stiftet af Sven-Ole Thorsen og blev i de første år kørt og finansieret fra hans side og var på denne måde i praksis et privat foretagende. Med forbundets oprettelse blev det muligt at markedsføre bodybuildingen på en mere professionel måde end hidtil. Dette skete ved, at Sven-Ole hyrede en journalist ved navn Ole Sønderup, som stod for administrationen og den daglige drift af forbundet.

Ole Sønderup "... var ikke en, der kom fra [bodybuilder-, red.] miljøet, men var en tilløber fra Sporting Health Club. Han havde ordet i sin magt og kunne skrive. Han gjorde faktisk en hel del for, at miljøet blev informeret om, hvad der skete. Han skrev epistler om alt muligt i forbundet, og man fik [i en periode, red.] post fra forbundet mindst hvert 14. dag med minimum 20 sider tætskrevne sider" (interview med Nicky Petersen). Arbejdet udadtil blev også gjort flittigt og professionelt, og Steen Broford fremhæver Ole Sønderups "... evne til at formidle [bodybuildingen, red.] positivt i pressen helt klart var en stor del af årsagen til, at bodybuilding fik positiv omtale i de år. Selv Børge Munk Jensen [daværende sportschef, red.] på B.T. havde en kronik, hvor han skrev, at de fleste idrætsforbund kunne lære af noget af den måde, man håndterede pressen på i Dansk Body-Building Forbund. Og det var helt klart Ole Sønderups fortjeneste" (interview med Steen Broford).

Med Dansk Body-Building Forbund blev også de første danske officielle mesterskaber i bodybuilding arrangeret og afholdt, således at man herfra kunne sende de første officielle danske deltagere af sted til de større internationale bodybuildermesterskaber. Den 27. maj 1979 blev det første officielle danmarksmesterskab i bodybuilding afholdt for mænd i et næsten udsolgt Odd-Fellow Palæ i København. I alt 35 mandlige deltagere var på scenen, og den rutinerede bodybuilder og skuespiller Erik Holmey vandt. Poseringen, som er det centrale konkurrenceelement i bodybuildingen, var dog en krævende udfordring for de mange håbefulde bodybuildere, da mange af de medvirkende havde ikke den fjernest indsigt i poseringens forskellige stillinger. Derfor blev der i ugen op til konkurrencen gennemført minutiøse undervisningslektioner, som blev forestået under kyndig vejledning af Sven-Ole Thorsen selv, der fra sin egen dommerkarriere kendte til de detaljerede regler og poseringens forskellige stillinger.

Sven-Ole Thorsen kørte og finansierede selv i de to første år fra 1979 alle Dansk Body-Building Forbunds aktiviteter – herunder også journalisten Ole Sønderups løn som forretningsfører. Det medførte, at

formanden i praksis tog på alle beslutninger i forbundets navn. Sven-Ole Thorsen var af den mening, at når han nu betalte omkostningerne, var det også kun naturligt, at han tog beslutningerne. Især når han i samarbejde med Ole Sønderup havde været den direkte årsag til, at bodybuilding blev promoveret og markedsført så effektivt og succesfuldt i de danske medier. Baglandet bestående af andre bodybuildere og fitnessudbydere nærrede dog i stigende grad utilfredshed med Sven-Ole Thorsens store magt over forbundet, der ikke blev ledet efter foreningsprincipper. Medlemmerne, som ifølge kilderne både bestod af foreningsorganiserede og kommercielle udbydere af vægttræning og bodybuilding, krævede mere indflydelse på beslutningsprocesserne. Steen Broford husker blandt andet, at: *"... de demokratiske processer var oplyst enevælde..."* (interview med Steen Broford), og også Nicky Petersen mindes manglen på demokrati: *"Der var ikke nogen demokratiske processer overhovedet. Det var kæft, trit og retning; og det stod Sven-Ole som eksponent for. Og det kunne folk sagtens leve med et stykke hen ad vejen. Man kunne godt få lov at stemme, men man kunne kun få lov til at stemme 'ja'"* (interview med Nicky Petersen).

Dette bekræftes selv at Sven-Ole Thorsen:

"Jeg styrede Dansk Body-Building Forbund med hård hånd fra 1979 til 1982. Det var mig, der var præsident, og mig, der bestemte, for der var ikke nogen bestyrelsesmedlemmer. Der var kun mig, sekretæren Jeannie og næstformanden Ole Sønderup. (...) Som konsekvens heraf kom jeg under pres fra mange af de klubber, der siden oprettelsens var blevet medlemmer, og som forståeligt nok ønskede en mulighed for medindflydelse. Det resulterede i, at vi stiftede en bestyrelse med blandt andre Tage Nielsen fra Form & Figur og Bent Carøe, som repræsenterede Joe Weiders helseprodukter. Det havde jeg svært ved at affinde mig med.

På bestyrelsesmøderne følte jeg mig faktisk lidt udenfor, for alle snakkede om at tjene penge. Jeg havde ikke startet forbundet for at tjene penge. Tværtimod havde jeg finansieret det hele selv. Mit mål var at promovere bodybuilding ved hele tiden at stile efter topkvalitet. Kvalitet var vigtigere for mig end økonomisk gevinst. Stort set alle de penge, jeg tjente ude i byen på mærkværdige job, pumpede jeg ind i Sporting Health Club og Dansk Body-Building Forbund. Også de tre danmarksmesterskaber i bodybuilding blev finansieret med mine private penge. Ofte sad jeg ved bestyrelsesmøderne med hånden under hagen og tænkte, at det slet ikke var det, jeg ville.

Jeg var skuffet over, at penge var vigtigere for de øvrige bestyrelsesmedlemmer end at promovere bodybuildingsporten og vores atleter på bedste vis. Jeg følte, at de stemte for forslag, der var fremmede for deres private forretninger, så det mere kom til at handle om at gøre noget for den enkelte bestyrelsesmedlem end for atleterne."
(Thorsen, 2007, pp. 121-122)

Sven-Ole Thorsen beretter selv, at uroen i baglandet var medvirkende til, at han gradvist mistede lysten til at fungere som formand for forbundet, fordi det efterhånden blev for svært at agere selvstændigt. Dette uddyber han således: *"Men der var samarbejdsvanskeligheder i bestyrelsen. Bestyrelsen gjorde, at det var svært at få det til at fungere, for alle [medlemmerne i bestyrelsen] ville jo gerne med, når der var større[internationale] mesterskaber. Jeg var inde på, at man sendte én official [forbundets leder, dvs. ham selv, red.] og flere atleter i stedet for at sende seks officials og én atlet, ikke. Så det kæmpede jeg med (...), og dem, der sad i bestyrelsen (...), stemte med deres forretningsinteresse [i stedet for at tænke på atleterne]"* (interview med Sven-Ole Thorsen). Der er især én episode, hvor de forskellige

bestyrelsesmedlemmers interesser kommer til syne. Episoden siger dels noget om de metoder, som bestyrelsesmedlemmerne benyttede sig af, dels noget om interessekonflikterne i bestyrelsen:

"Uoverensstemmelserne slog ud i lys lue, da vi holdt bestyrelsesmøde om, hvilke og hvor mange atleter vi skulle sende som deltagere i det kommende verdensmesterskab. Jeg mente selv, at jeg var det eneste bestyrelsesmedlem, der skulle deltage, fordi jeg var inviteret som dommer og fik turen betalt. Hvis vi skulle sende andre bestyrelsesmedlemmer, kostede det forbundet penge, og vi havde ikke ubegrænsede midler. Jo flere bestyrelsesmedlemmer vi sendte, des færre atleter kunne der komme med, og det var ikke fair mod atleterne. Bent Carøe insisterede på, at han ville med. Jeg blev rasende og bad sekretæren Jeannie om at stoppe mødet og sagde til ham:

'Hør her, lille ven – og det her er uofficielt: Jeg ved godt, hvorfor du vil med. Det er for, at du kan sælge dine Joe Weider produkter, men det er ikke formålet med forbundet! Så gør mig en tjeneste: Hold din kæft, og forsøg at tænke på atleterne frem for din egen pengepung!' . Da jeg var færdig med min tordentale, åbnede Bent Carøe sin dokumentmappe og sagde: 'nu skal du ikke være så rapkæftet, Sven, for jeg har det hele på bånd!' . Nede i mappen lå der ved gud en båndoptager. Jeg snuppede mappen og båndoptager, åbnede vinduet og kylede hele molevitten ud. Vi var på anden sal. Henvendt til Jeannie [sekretæren, red.] tilføjede jeg: 'Så kan vi godt fortsætte mødet' " (Thorsen, 2007, p. 123).

Al balladen omkring Sven-Ole Thorsens lederstil og bestyrelsens manglende interessesammenfald førte til, at han efter eget udsagn trak sig tilbage som formand i 1981 og overlod formandsposten til journalisten Ole Sønderup: *"Så jeg trak mig tilbage, fordi jeg ikke synes, at jeg kunne operere på dem måde, jeg ville. Og jeg mistede faktisk interessen for at gøre noget administrativt hér. Og så blev Ole [Sønderup, red.] formand. Hvis ikke de kunne køre videre på de betingelser, jeg havde sat, så havde jeg ingen interesse i det"* (interview med Sven-Ole Thorsen). Det var i foråret 1982.

Andre kilder hævder imidlertid, at det i realiteten snarere kom til et direkte opgør med Sven-Ole Thorsens lederstil, og at Sven-Ole Thorsen endda havde været voldelig over for Ole Sønderup, der havde provokeret ham unødigt (Thorsen, 2007, p. 123). Således opstod der massive samarbejdsproblemer mellem Sven-Ole Thorsen og den næstkommanderende Ole Sønderup. I forbindelse med en af Sven-Oles længerevarende udenlandsrejser, hvor han havde deponeret al beslutningskraften hos Ole Sønderup, udnyttede Ole muligheden til at arrangere en generalforsamling og vælte den fraværende formand.

Om denne episode beretter Nicky Petersen: *" Der sker det, at Sven-Ole er udenlands og beder Ole Sønderup om at varetage forbundets interesser. Ole var forretningsfører på daværende tidspunkt, og mens Sven-Ole var væk, indsatte han Ole Sønderup som [midlertidig, red.] daglig leder og formand med retten til at bestemme over forbundet. Og da Sven-Ole så kom tilbage og sagde, at 'nu vil jeg have mit forbund tilbage' – for det var den måde, det foregik på - så siger Ole Sønderup 'Nej det synes jeg ikke, fordi vi har holdt en generalforsamling, og det er mig, der er formand nu'."* (interview med Nicky Petersen). Hvis nogen skulle være i tvivl, så var Sven-Ole Thorsen svært utilfreds med situationen – også fordi han, efter eget udsagn, blev: *" ... Beskyldt for at være alt muligt grimt"* (interview med Sven-Ole Thorsen).



Sven-Ole Thorsen underviser de første danske deltagere i poseringens kunst det første officielle danmarksmesterskab i bodybuilding. 1979. Foto: Privat.

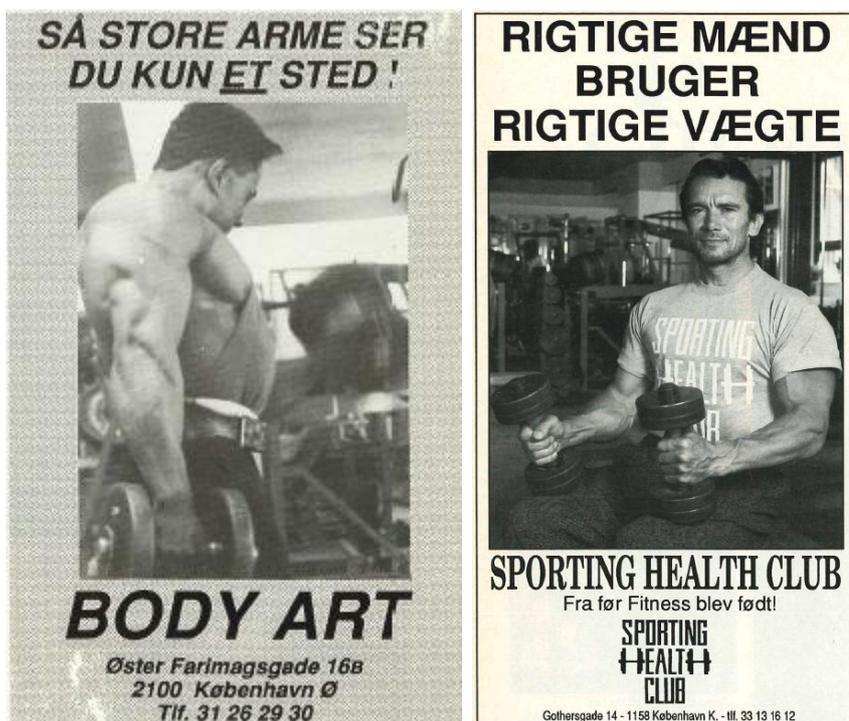
Uden at gøre dopingdebatten til noget centralt omdrejningspunkt i denne afhandling bør det dog kort nævnes, at en kvindelig deltager, Jane Bager, faldt om på scenen til det fjerde danmarksmesterskab i 1982, som blev afholdt den 13. oktober i Aarhus. Da konkurrencen blev live-transmitteret på TV, var det selvsagt ensbetydende med en større medieskandale og ekstremt dårlig medieomtale af bodybuilding. I dagspressen i dagene efter blev det i flere artikler slået fast, at hun som led i forberedelserne havde eksperimenteret med et miks af hormonpiller (textroxin og letroxin), vanddrivende piller og B3-vitamin, som hun tilsyneladende havde købt af sin personlige træner, én af datidens store bodybuildere, Jesper Vernon, der af mange kilder i miljøet beskrives som bodybuildermiljøets omvandrede medicinmand. Jesper døde i øvrigt selv i midten af 1980'erne.

I de efterfølgende diskussioner om dopingproblemer i bodybuildermiljøet udtalte en række kilder fra miljøet sig om den udbredte brug af hormonpiller i bodybuilder-miljøet. Det gjaldt eksempelvis Jesper Vernon, som straks efter konkurrencen blev smidt ud af Dansk Body-Building Forbund, den tidligere bodybuilder Søren Sjøgren samt Anniqa Forss og Sven-Ole Thorsen. Herom sagde Sven-Ole Thorsen i B.T.: *"Stop så det hykleri. Vi har alle brugt hormoner, vanddrivende præparater og kæmpedoser af forskellige vitaminer. Og de fleste bodybuildere på topplan bruger dem stadig. Det er rent hykleri, at Jesper nu skal ofres, fordi han har give Jane hormonerne (...). Jeg vil påstå, at samtlige danske bodybuildere – herunder også jeg – har brugt stofferne. Jeg ved med sikkerhed, at flere af de kvindelige topfigurer inden for sporten har været indlagt med struma. Sygdommen er en direkte følge af overdrevent hormonmisbrug. Derfor kan jeg ikke se retfærdigheden i, at Jesper Vernon nu skal ofres"* (Sven-Ole Thorsen i: Christensen, 1982, p. 10). Det var dog ikke første gang Sven-Ole omtalte sit brug af kunstige hormoner, for ifølge ham selv havde han allerede i det daværende semipornografiske ugeblad, Express, hvor billedsiden blev flankeret af en række revolverjournalistiske artikler, selv fortalt om sit behov for at benytte de såkaldte 'Dianabol-steroider' som led i sin træning og muskelopbygning (Thorsen, 2007, p. 152).

Efter lang tids diskussioner endte det med, at Sven-Ole Thorsen og Anniqa Forss også selv blev ekskluderet af Dansk Bodybuilding Forbund, som Sven-Ole selv havde opbygget, i november 1982. Sven-Ole Thorsen forsøgte i årene efter at opbygge et alternativt forbund, som kunne afholde mesterskaber, men Dansk

Body-Building Forening, som han valgte at kalde det, afholdt kun et mindre vellykket mesterskab i 1983 i Odense kaldet Body Cup. Akkurat som i forbindelse med de amerikanske diskussioner om selv samme todeling ca. 40 år tidligere mellem IFBB og AAU kunne heller ikke de danske atleter opnå licens til at konkurrere under begge organisationer.

Nutidens lidt ældre og mere rolige Sven-Ole Thorsen er dog nået til en erkendelse af, at hans daværende lederstil var stærkt problematisk: *"Faktum er, at jeg ikke var demokratisk. Det er ikke noget, jeg er glad for eller stolt over. Sådan var det bare"* (interview med Sven-Ole Thorsen). Dette underbygges ligeledes i hans selvbiografiske bog, hvor det lyder, at han sådan set stadig er enig i selve indholdet af forbundets regler, som blandt andet havde en række særdeles stramme bestemmelser vedrørende atleternes opførsel og fremtoning⁹⁸, men *"måden jeg håndhævede reglerne på, var bestemt ikke rigtig"* (Thorsen, 2007, p. 121).



Annoncer for store overarme og rigtige mænd. I centre som 'BODY ART' og 'Sporting Health Club' holdt man stædigt fast i bodybuilderstilen op gennem 1990'erne. Til højre ses skuespilleren Erik Holmey, der fik fine placeringer i de første danske bodybuilderkonkurrencer. Annoncerne er fra 1993, men emmer af 1980'erne.

På trods af Sven-Ole Thorsens begrænsede demokratiske fornemmelser som leder for Dansk Body-Building Forbund spillede han dog en helt afgørende rolle i bodybuildingens første organiserede fase i Danmark, og han og Ole Sønderup var uomtvisteligt de personer, der via et stort internationalt netværk koblet med Oles Sønderups fornemmelse for pressearbejde i en kort årrække medvirkede til at gøre bodybuilding og vægttræning til velkendte og mere anerkendte idrætsaktiviteter, som har sat sine tydelige præg på eftertidens udvikling; både inden for det sportsprægede konkurrenceorienterede bodybuildermiljø og inden for den mere kommercielle fitnesskultur og -industri.

⁹⁸ Sven-Ole lavede selv reglerne, som atleterne selv skulle leve op til med følgende begrundelse: *"Bodybuilding var som sportsform stadig meget sårbar, fordi der var en tradition for at kalde os homoseksuelle og narcissister. Derfor lavede jeg mine egne regler om, hvordan man på bedste vis skulle repræsentere sporten. Man måtte for eksempel ikke rende rundt på stranden og vise sig"* (Thorsen, 2007, p. 121).

5.8.5 Sundhed, fitness og livsstil – fitnessbranchens kommercielle forretningskoncepter

I takt med den selvorganiserede motionsidræts gennembrud, symboliseret ved de første kondiløberes (joggere) fremkomst som et mere og mere normalt fænomen i gadebilledet i begyndelsen af 1970'erne, indtraf en væsentlig ændring i det danske idrætsbillede med introduktionen af den kommercielle breddeidræts mere bredt orienterede fitnesskoncepter. Samtidig oplevede den kommercielle fitnessindustri både en begyndende professionalisering og en forretningsmæssig nytænkning med introduktionen af nye og mindre ekstreme træningskoncepter, som helt tydeligt ikke henvendte sig til den seriøse bodybuilder, men til den helt almindelige motionist. Dette skulle ændre den kommercielle fitness for fremtiden. Det centrale element i de mange nye koncepter bestod således i, at deres primære målgruppe gik fra den elitære bodybuilderkultur til i højere grad at henvende sig til den brede befolkning, som således i højere grad kunne identificere sig med fitness som samlet betegnelse for sundhedsfremmende motionsformer.

Man gik således fra en sportslig opfattelse til en opfattelse, hvor sundheden var i centrum, hvorfor centrene også i højere grad blev bevidste om de positive signaler i en aktiv livsstil. Sundheden blev til en livsstil, og en god stil giver som bekendt status. Medlemskab af et fitnesscenter kunne i denne sammenhæng fungere som en integreret del af et aktivt liv, hvor individet dyrkede idræt, når der var tid og lyst.

Det første center med travle erhvervsaktive kunder som den primære målgruppe var Form & Figur, der åbnede allerede i 1965 i Østerbrohallen (Nielsen & Rosenkrands, 1987, p. 4) - altså kun 10 år efter, at bodybuildingens subkultur fandt vej til København. Studiet lå lige ved siden af Østerbro Svømmehal i København og var i starten ejet af den tidligere elitebadmintonspiller Erland Kops⁹⁹ (f. 1937), der *"... ikke kunne leve professionelt af sin badminton, selvom han var en af de mest vindende badmintonspillere dengang, og det var blandt andet derfor, han havde åbnet Form & Figur på Østerbro, som gav ham lidt overskud."* (interview med Tage Nielsen). Via badmintonspillet stiftede Erland Kops bekendtskab med en talentfuld 17-årig Tage Nielsen (f. 1949), der husker et af sine første møder med Erland Kops således:

"Jeg var soldat i Næstved som 17-årig, og blev dér dansk militærmester i badminton. Ved en efterfølgende badmintonopvisning i Næstved ville arrangørerne gerne finde én, der kunne slå mig i badminton. Så vi inviterede Erland Kops, der var All England-mester på det tidspunkt, derned. Jeg kendte Erland lidt fra Københavns Badminton Klub, hvor vi havde trænet sammen og da han havde været mit store forbillede al den tid, jeg havde spillet badminton, så var det altså lidt stort for mig.

Men han betragtede jo ikke mig som en stor udfordring i badminton – selvfølgelig; så inden kampen sad vi og hyggede os lidt med en god frokost og mens jeg drak masser af vand, tog han sig vist et par snaps. Og så gik vi ind og spillede kampen, og det var altså lige før jeg slog ham, for kampen kom i tre sæt, og det var kun et spørgsmål om et par bolde til sidst.

⁹⁹ Erland Kops har i alt 11 All England titler og er således én af de mest vindende spillere gennem tiden. Han satte en fantastisk rekord, da han i 1967 for syvende gang sikrede sig mesterskabet i herresingle.

Jo, det kan godt være, at han lavede lidt show med mig, og holdt bolden kørende, selvom han kunne afgøre den, men han blev faktisk tydeligt imponeret over min kampiver. Til mit held var det sådan dengang, at hvis man var under militæret, så havde man også samtidig ret til en civil uddannelse. Og den uddannelse jeg tog, foregik under Erland Kops vinger inde på Østerbro i hans Form & Figur-studie.

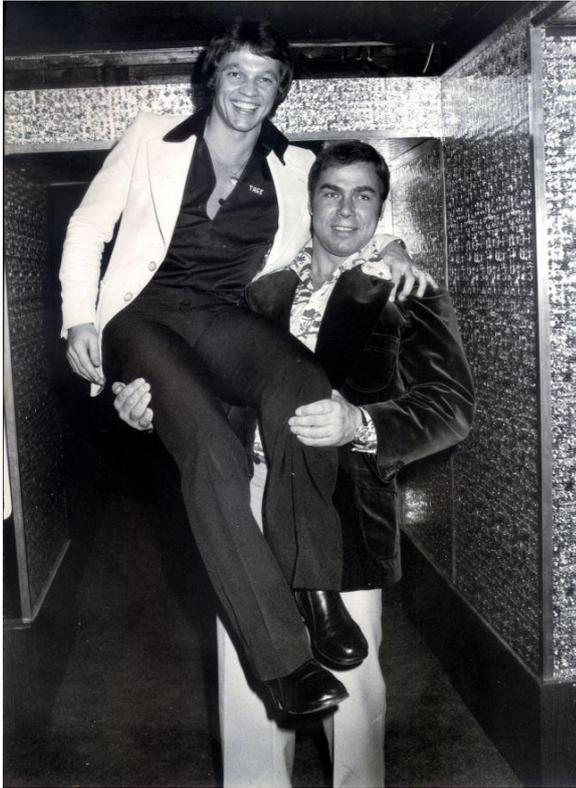
Militæret betalte simpelthen for min fitnessinstruktøruddannelse, og selvom det ikke var en formel uddannelse af nogen form, så skrev de under på papirerne. Efter de to år i militæret blev jeg så ansat hos ham og jeg fik 2.500 kroner i løn om måneden, hvilket var ret godt dengang. Jeg kan også huske, at jeg flyttede fra Næstved og ind til ham i den første periode, så jeg boede hjemme hos ham og hans kone på Frederiksberg Allé nr. 52 i nogle år, mens jeg var ganske ung. Så mit store idol blev faktisk en slags familie, kan man sige. Og jeg arbejdede også for ham i otte-ni år, tror jeg.”

(Interview med Tage Nielsen)

Tage blev således efter endt militærgerning i en alder af blot 17 år ansat som fitnessinstruktør i Østerbrohallens Form & Figur-center, men efter ganske få år blev Tage Nielsen en helt central figur i den kommercielle fitnessindustri tidlige år.

Form & Figur var til at starte med et lille center på blot ca. 70 kvadratmeter, der først og fremmest tiltalte velhavende borgere på Østerbro. Med en, på daværende tidspunkt, betydelig årlig pris på 475 kr. havde kun de færreste råd. I modsætning til de allerede etablerede bodybuilderdominerede styrketræningscentre markedsførte Form & Figur sig fra starten sig på en mere entydig sundhedsprofil, som rettede sig mod et købedygtigt, erhvervsaktivt storbysegment, for hvem der lå en status i at kunne fremvise en veltrænet krop og samtidig fortælle om deres medlemskab af et privatejet eksklusivt helsecenter.

Som noget nyt satsede Form & Figur blandt andet på let styrke- og vægttræning, hvilket i praksis også betød, at mange kvinder fandt vej til centret, mens de mere ekstreme bodybuildere forblev i deres egne studier. Dertil fokuserede en del kunder på genoptræning af led og muskelgrupper, og Form & Figur blev af de samme grunde karakteriseret som klassens pæne dreng af det københavnske bodybuildermiljø, for:”... *det var sådan et lidt finere sted*”, som en af datidens bodybuildere omtaler det. *”Det var ikke så meget subkultur dér. Tage Nielsens center var et andet træningskoncept. Og det var mere baseret på motionstræning, hvor de to andre centre [Club Roma og Lyngby Motionscenter, red.] baserede sig på hardcore styrketræning*” (interview med Nicky Petersen).



Da bodybuildere og fitnessdirektører stadig var i samme båd. Form & Figurs Tage Nielsen sidder på Sven-Ole Thorsen i starten af 1980'erne. Selvom de var indirekte konkurrenter havde Tage Nielsen og Sven-Ole Thorsen et godt og nært privat forhold til hinanden. Privat fotografi.

Tilfældet ville ligeledes, at en ung lovende amatør bokser ved navn Hans-Henrik Palm, som på daværende tidspunkt havde fast job i KTAS¹⁰⁰, på samme tid trænede flittigt i den nærliggende københavnske bokseklub, IK 99, som Form & Figurs nabo. Under en træningssession i 1972 mødte han ligeledes den berømte badmintonspiller Erland Kops, som introducerede boksetalentet til styrketræning i det lille Form & Figur-center på Østerbro. Hans-Henrik Palm begyndte derfor at styrketræne mere målrettet som supplement til sin boksetræning (interview med Hans-Henrik Palm). Efter en god amatørindsats ved OL i 1976, hvor hans fine tekniske boksefærdigheder blev vist frem, fik han mod til at tage springet til en kort, men relativt succesfuld, professionel boksekarriere – og det samme år blev han ansat som fitnessinstruktør i Form & Figur, hvilket medvirkede til, at han kunne leve mere eller mindre fuldtidsprofessionelt i idrættens miljøer. Fra 1976 var badmintonspilleren Tage og bokseren Hans-Henrik således Form & Figurs centrale forretningspartnere og kammerater, og sammen havde de en succesrig tid som nogle af datidens mest feterede forretningspartnere - begge med en aktiv elitesportssportskarriere sideløbende med deres fitness-engagement i Form og Figur. Sammen udviklede i de kommende år en række hidtil usete, nytænkende forretningsstrategier, som var medvirkende til at Form & Figur i årene fra 1975'erne og frem udviklede sig til den første kommercielle fitnesskæde i Danmark.

Et par år efter, at Erland Kops i 1965 havde åbnet sit første studie på Østerbro, overtog han et af Danmarks første helsecentre kun for kvinder, som lå på Amagertorv midt på Strøget i København. Og allerede få år efter fik Tage Nielsen mulighed for at overtage dette kvinde-studie som ene-ejer. Tage Nielsen havde ingen formel handelsuddannelse, men de to år som fastansat i Form & Figur på Østerbro, havde givet ham et

¹⁰⁰ Købehavns Tele og Aktie Selskab (KTAS) – forløber for nutidens TDC.

godt og indgående kendskab til de forretningsmetoder og driftsmæssige problemstillinger, som et fitnesscenter medfører - og da Erland Kops samtidig var ved at køre sur i det daglige driftsansvar, lå løsningen lige for:

”Så skete der det, at Erland Kops også åbnede Erlands Pub på J.E. Ohlsensgade på Østerbro. Til det formål trak han næsten alle pengene ud af Form & Figur. Og det var jeg faktisk lidt utilfreds med, for det betød jo, at studierne ikke blev prioriteret og lige så stille fik lov til at forfalde. Der kom huller i gulvtæpperne, og jeg synes det så nusset ud.

Og så sagde jeg altså til ham, at fitnesscentrene burde køres 100 procent, for ellers kom det ikke til at give overskud. Så sagde han til mig, at han var ’ret træt af alle de kællinger inde i studiet på Strøget’, og om det ikke var noget for mig at overtage studiet. Jo, det var det tænkte jeg.

Og så gik jeg ned til Den Danske Bank på Tagensvej, for dér kendte Erland Kops filialdirektøren, der hed Finn Berg, fra Amager Badminton Club. Der fik jeg med Erlands Kops rosede omtale af mig lov til at låne 300.000 kroner på mit glatte ansigt og med de penge på lommen byggede jeg store dele af studiet på Strøget om. Da vi åbnede, lavede jeg åbent hus med en god introduktionspris, og så væltede det ind med damer, hvoraf mange var semi-kendte, du ved. Det var sådan et sted, hvor mange dansere, modeller og kulturkendisser kom.”

(interview med Tage Nielsen)

Tage Nielsen beskriver det nye studie således:

”Det var et lækkert lille studie, der lå på Amager Torv 25, på anden sal. Vi havde primært Scan-fit udstyr til styrketræning - i den flotte forkromede udgave. Og som konditionsudstyr havde vi nogle motionscykler fra Monarch og noget Tunturi-udstyr, der kunne få pulsen op. Og der var omklædningskabiner til alle damerne og skabe til deres tøj og et stort badeafsnit, en sauna og et rum til massage. Det var sådan ret lækkert vil jeg sige. Men det var dog så lille, at der ikke var plads til mænd, og derfor var det kvinderne vi satsede på. Kvinderne var på mange måder bedre kunder end mænd.”

(interview med Tage Nielsen)

Som en anden vigtig detalje havde Tage Nielsen ved siden af sin elitesportskarriere samtidigt taget en massøruddannelse og havde derigennem et tæt forhold til en række andre af datidens elitesportsudøvere, som ofte benyttede Tage Nielsen som massør i forbindelse med konkurrencer. Tage Nielsen havde således en masse gode forbindelser i sportens kredse, og som følge af hans samarbejde med Hans-Henrik Palm var blandt andet netværket i bokserkulturen ganske stærkt. Herfra kunne han også rekruttere én af datidens store boksestjerner, som stod uden fast indtægt efter endt professionel karriere, til sit nyrenoverede kvindestudie:

”Senere ansatte jeg boksestjernen Tom Bogs [f. 1944, red.] som instruktør og gymnastiktræner, og han lavede en masse god grundtræning med pigerne. Som mange af de andre bokser og eliteidrætsudøvere havde han også haft mig som sin massør, da han var professionel bokser. Og han var jo en flot og veltrænet fyr, må man sige, så det kunne damerne godt li’; men han skulle altså lige lære at begå sig i et helt andet træningsmiljø, som lå ret langt fra boksningens. Jeg måtte for eksempel be’ ham om ikke at lade sit gennemsvedte træningstøj hænge til tørre frit fremme, for det stank altså, og jeg fik en del klager fra damerne på den konto.”

(interview med Tage Nielsen)

Næste skridt i Tage Nielsens vej mod fitnessbranchens top var, at ejeren Erland Kops også tilbød ham at overtage ansvaret og ejerskabet for det oprindelige Østerbrostudie og selvom Tage Nielsen ”... ikke havde en øre på lommen” sprang han til ”... med den overbevisning, at Form & Figur krævede en relancering, hvilket blandt andet krævede en udvidelse af studiet [i Øbrohallen] fra 70 til 400 kvadratmeter. Mærkeligt nok lykkedes det at få håndværkerne til at gå i gang, selv om de fik at vide, at jeg ingen penge havde” (Interview med Tage Nielsen i: Boelskifte, 1984, p. 112).

De fik dog deres penge efter en bemærkelsesværdig åbningsfest, som vil gå over i fitnesshistorien, for efter den omfattende istandsættelse udført af hårdtarbejdende håndværkere, der ikke var sikre på at få deres løn, udarbejdede han i tæt samarbejde med Cirkus Benneweis’ daværende PR-mand, Leif Alring, en lanceringsstrategi med en kæmpe ’åbent-hus-fest’. Tage Nielsen husker tilbage på dagen:

”På åbningsdagen havde vi bestilt en masse gøgl. Jeg havde jo ansat en pressemand fra Cirkus Benneweis, som havde god kontakter, og han havde hyret både musikeren Henrik Krogsgaard og artisterne ’Nicoline Brothers’, som optrådte med det, som blev beskrevet som ’verdens bedste Chimpanse-nummer’ oppe i centret. Jeg tror det er det eneste fitnesscenter i verden, der er blevet indviet med hjælp fra chimpanser.

Dertil havde vi markedsført os med et åbningsstilbud, hvor der var rabat på indmeldelsen - folk betalte jo kontant dengang. Det blev en kæmpe succes. Folk stod i kø i fire geledder ud på Østerbrogade, og det tiltrak i sig selv nye mennesker.

Jeg mener, at vi meldte mellem 800 og 1000 mennesker ind i løbet af de seks timer, åbningsarrangementet varede. Og så var der jo masser af penge i kassen, så jeg kunne uden problemer betale håndværkerne deres løn. Vi meldte faktisk for mange ind på dagen og måtte betale en del penge tilbage, for de kunne simpelthen ikke være der alle sammen, viste det sig. Men håndværkerne fik, hvad jeg skyldte dem.”

(interview med Tage Nielsen)

Denne åbent-hus-tradition har siden bidt sig fast som et fast indslag i den kommercielle fitnesskultur, når et nyt fitnesscenter åbnes; primært for at tage imod nye kunder og få god omtale i den lokale presse. For at få etableret en troværdighed omkring fitnessstræningen og samtidig få uddannet en række nye fitnessinstruktører, tog Tage Nielsen kontakt til en række andre af datidens store sportsstjerner:

”Jeg kan huske, at vi også henvendte os til Knud Lundberg¹⁰¹ (1920 – 2002) som sagde ja til at stå for at udarbejde træningsprogrammer, som nye kunder blev præsenteret for. Knud var jo en af datidens mest velansete eksperter udi basal træningsfysiologi og styrketræning. Og det gjorde han i hele den første periode, men kun for os i Form & Figur. Senere ansatte vi i øvrigt også både hjertelægen Peter Schnohr fra Københavns Idræts-Forening, samt tandlægen Svend W. Carlsen, som var olympisk skiløber.”

(Interview med Tage Nielsen)

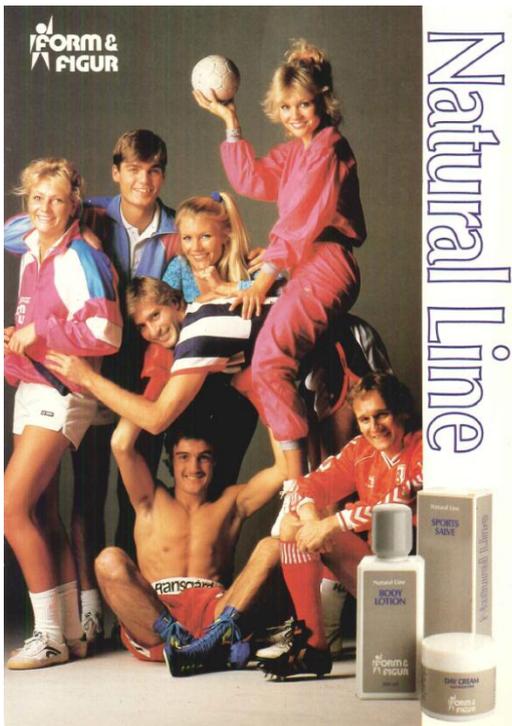
Både Peter Schnohr og Svend W. Carlsen havde begge været med i etableringen af Eremitageløbet i 1969, og da Peter Schnohr netop var stoppet Hjerteforeningen, hvor han i en længere årrække var beskæftiget med store landsdækkende kampagner inden for motion, forhøjet blodtryk, tobak, overvægt, kost, foredragsarbejde for at fremme viden omkring hjerte-karsygdomme, var dette en oplagt mulighed for at få fingre i en fageksper, der kunne kaste en skygge af seriøsitet over Form & Figurs træningsprofil.

”Det at vi fik fat i både Peter og Svend gav både god presse og god omtale, må man sige. Det blev i praksis dem, der kom til at stå for Form & Figurs egen uddannelse af fitnessinstruktører, for når vi åbnede nye centre rundt om i landet, skulle vi ofte bruge 10 til 20 nye instruktører. Der er faktisk mange centrale idrætspersonligheder, som har været inde over Form & Figur gennem tiden. Både som ansatte og via Form & Figurs sponsorater, hvor jeg helt bevidst forsøgte at støtte nogle af de kommende sportsstjerner.”

(Interview med Tage Nielsen)

Form & Figur begyndte herefter gradvist i 1975 på udvidelsen med flere nye centre ved at nytænke kommercielle koncepter og tænke i nogle mere vækststrategiske baner, som siden er efterlignet igen og igen. Blandt andet genfinder man tanker fra dengang i både forretningsmetoder, markedsføringsteknikker, lokaleindretning og den helt overordnede strategiske vision om at gøre motionsformen og træningsaktiviteterne attraktive og alment accepterede for den brede befolkning og motionist og ikke kun udvikle koncepter for det bedrestillede borgerskab, de kropsfanatiske bodybuildere eller for sportens elite, som de hidtidige organiseringsformer havde som ’kerne kunder’. Blandt andet ansatte fitnesskæden en arkitekt til indretning af fitnesscentre, således at de dels lignede hinanden. Selve indretningen og placeringen af receptionen betød et samtidigt overblik over fitnesscentrets arealer, for ”på den måde kunne vi jo minimere udgifterne til personalet. I det fleste centre sørgede vi for, at der kun behøvede at være én til stede i de mindre travle timer, det skete ved, at personalet via receptionen både kunne overvåge tilstrømningen af kunder, samtidig med at de kunne se dørene til omklædningsrum” (interview med Tage Nielsen).

¹⁰¹ Knud Lundberg var en legendarisk dansk sportsmand, forfatter, læge og journalist. Som sportsmand opnåede han at blive dansk mester som landsholdsspiller i hele tre idrætsgrene: Fodbold, håndbold og basketball. Han studerede medicin med idræt som bifag, men nåede eftersigende aldrig at aflægge lægeløftet.



En række af datidens store sportsstjerner og kendisser blev sponsoreret af Fin Form. Her optræder de i lanceringen af en ny serie af hudplejeprodukter, som Form & Figur lancerede i slutningen af 1980'erne. Bl.a. bokseren Gert Bo Jakobsen (siddende i midten), badmintonspillerne Poul Erik Høyer og Pernille Nedergaard (yderst til venstre), Fodboldspilleren Allan Simonsen (siddende til højre) samt håndboldspilleren Jens Erik Roepstorff, der bærer sangerinden Gry – kendt fra rejsehoppet og melodi grand prix – på ryggen.

Tage Nielsen bliver af kilder tæt på ham beskrevet som en ganske sky, tilbagetrukket person, hvilket står i stærk kontrast til det mediebillende, der i årene fra 1976 ofte blev tegnet af ham. Faktum er, at Tage Nielsen i takt med Form & Figurs udvikling oftere og oftere optrådte i de kulørte ugeblade, hvor han blev omtalt som en velfriseret skørtejæger, pigernes ven og datidens mest attraktive playboy¹⁰². Med talrige fotografier i tæt selskab med den ene kvindelige skønhed efter den anden optrådte Tage Nielsen igen og igen i de kulørte ugeblade og formiddagsaviser, og Tage har selvsagt haft et stort medansvar for dette medieskabte renommé. Eksponeringen bliver af Tage Nielsen selv legitimeret via den positive omtales reklameværdi, der *"... ville have kostet flere millioner kroner, såfremt det var på almindelige annoncevilkår"* (interview med Tage Nielsen), men det kan ikke nægtes, at Tage Nielsen selv valgte af stille op til disse utallige presseseancer og interviews om sit privatliv.

Samtidig med at Tage Nielsen blev en offentlig kendt person, udviklede han i årene fra 1978 og frem ganske langsomt Form & Figurs træningskoncept til i højere grad at målrette sig mod den brede befolkning og de almindelige motionister, som først og fremmest havde ønske om at dyrke en sundhedsfremmende idræt for at komme i bedre fysisk form og træne med henblik på mindre ekstreme kropsidealer end dem, man kendte fra bodybuilderkulturen. Hele kommercialiseringen af den subkulturelle bodybuilderkultur og den samtidig ændring af det oprindelige Form og Figur-koncept var i stigende grad baseret på at italesætte og markedsføre fitnessstræning som en alment accepteret fritidsbeskæftigelse, der skulle tiltrække masserne frem for segmenterne. Da han samtidig lancerede fitnessproduktet på et tidspunkt, hvor det

¹⁰² Tage Nielsen udlånte en større bog fyldt med diverse mere eller mindre kulørte presseklip fra ca. 1976 – 1980.

selvorganiserede motionsløb for alvor brød igennem som fritidsbeskæftigelse i 1970'erne, kunne timingen næppe have været meget bedre.

”Jeg forsøgte på og ville gerne lave Form & Figur mere folkelig. Vores medlemmer var mellem 14 og 104 år, og det er ikke engang løgn, for Se og Hør lavede en stor artikel med en kunde på 104, som trænede i vores center i Esbjerg. Og det synes jeg var pragtfuldt, ikke. Vi var ikke rigtigt interesserede i bodybuildere, men de kom, fordi vi havde noget af det bedste træningsudstyr. Og vi kunne ikke få os selv til at diskriminere, som mange andre centre gjorde ved at nægte bodybuildere adgang til studiet. Vi havde derfor nogle klare regler for opførsel, som de også skulle overholde. Men jeg lagde et stort arbejde i at de skulle være forbilleder for de andre almindelige fitnesskunder.

Jeg brugte faktisk tit bodybuildere, når jeg åbnede nye fitnesscentre. Blandt andet den meget kønne og veltrænede tidligere bodybuilder og senere vinder af Miss Olympia Fitness, Saryn Muldrow. Hun arbejdede for Form & Figur i en del år. Men der var faktisk mange andre bodybuildere, som har vundet forskellige konkurrencer, som har arbejdet hos mig som instruktører og jeg præsenterede ofte bodybuildere som eksempler på, hvad en meget disciplineret træning kunne resultere i.

Samtidig vidste vi jo godt, at der var problemer med deres doping, og selvfølgelig tog vi 100 procent officielt afstand fra doping, men vi sagde også, at vi ikke kunne tage ansvaret for, hvad de lavede uden for centrene.”

(Interview med Tage Nielsen)

Den ofte dominerende og problematiske bodybuilderkultur blev således også en fordel for Form & Figur i stedet for en ulempe. Dog blev kvinderne gradvist den dominerende kundekreds i kraft af, at nyt motionsudstyr fandt vej til fitnesscentre. Kondicykler og løbebånd til kredsløbstræning fandt således i stigende grad vej til kunderne, og herved henvendte Form & Figur sig samtidig i stigende grad til et større kvindeligt publikum. Samtidig var det Tage Niensens klare vurdering, at kvinder også var det bedste kunder, fordi de *”... generelt passer bedre på sig selv og deres krop. Kvinder kommer gerne mere regelmæssigt end mændene, der ofte først kommer, når de har fået en skade”*(interview med Tage Nielsen).

I 1976 åbnede Form & Figur det tredje studie beliggende i Frankrigsgade Svømmehal på Amager – i en helt nyetableret kommunalt drevet idrætsfacilitet, hvilket på daværende tidspunkt var en helt ny og banebrydende forretningsstrategi, som også sidenhen er blevet kopieret talrige gange. Fordelene i at have en næsten naturlig tilstrømning af potentielle kunder til og fra svømmehallen synes indlysende, mens selve baggrundshistorien for åbningen af dette center er ganske interessant:

”Jeg blev ringet op af den daværende socialdemokratiske kulturborgmester i Københavns Kommune, Børge Angelo Schmidt¹⁰³ [1908- 1992, red.], og han var sådan en ret populær person. Han ringede til mig og fortalte om kommunens nye svømmehal i Frankrigsgade ude på Amager. Og der var nogle lokaler, som han tilbød mig, selvom der var mange andre, der også ville have fingre i dem. Men dem var han tilsyneladende ikke så vild med, så han bad mig om at ta' derud og se, om det var noget for mig. Og det gjorde jeg så.

¹⁰³ Børge Angelo Schmidt var socialdemokratisk kulturborgmester borgmester i Københavns Kommune fra 1970 til 1978.

Lokalet var ikke så stort, som det burde være. Selve træningsrummet er vel et par hundrede kvadratmeter, men det var et godt koncept med både svømmehal og træningscenter, ligesom i Øbrohallen også havde denne synergi [det første center ved Østerbro Svømmehal, red.]. Den kommunale svømmehal havde jo fine omklædningsfaciliteter, som kunderne kunne bruge, og så kunne de enten svømme eller træne i centret.

Så vi lavede en god aftale, selvom det nok ikke var helt efter bogen. Det var jo en god husleje, når man kan ligge i en kommunal svømmehal, for vi betalte ikke for vand eller lys, så det var en rigtig god deal. Det var tilsyneladende så vigtigt for kommunen og for Børge, ham borgmesteren, at det var nogen, der havde forstand på at drive sådan et center, så det blev et aktiv for svømmehallen og lokalområde derude på Ama'r. Og det havde jeg jo vist, at jeg kunne fra Øbrohallen, hvor kommunen nærmest var mere stolt af mit center, end jeg var.

Så kommunen så det også som et tilbud til deres borgere. Og så havde Form & Figur lige pludselig tre studier: Det oprindelige på Østerbro, som nu var udbygget. Det moderniserede 'kun for kvinder'-center på Strøget samt det helt nye center i Frankrigsgade. Og fra den dag af gik det hurtigt med at få åbnet de 61 andre i årene efter. Vi nåede op på i alt 64 centre."

(Interview med Tage Nielsen)

Senere, i 1984, introducerede Form & Figur også børnepasning, som ligeledes i dag er et hyppigt udbudt servicefænomen i kommercielle fitnesscentre landet over. Dette skete med følgende begrundelse fra Tage Nielsen, at "... børneparkeringen vil (...) gøre træningen mere familievenlig. Mødrene skal også have mulighed for i nogle timer at kunne koncentrere sig om deres eget velvære..." (Tage Nielsen i: Westphal, 1984, p. 3). Børnepasningen var således medvirkende til at sikre en større træningsfleksibilitet, så også enlige forældre kunne træne en times tid, på trods af børn.



Form & Figurs logo

Samtidig blev store dele af Form & Figurs vækststrategi baseret på et franchise-koncept, hvor det centrale kontor i Gentofte fastsatte logo, markedsføring og prispolitik, mens den enkelte centerleder, som ofte var servicemindede kvinder, stod for selve driften og den lokale kundeservice: "Grundtanken er, at studierne skal fungere på licensbasis, sådan at folk selv lægger lokaler til" (Tage Nielsen i: Boelskifte, 1984, p. 102). Fordelen ved franchise-konceptet var det delte ejerskab mellem Tage Nielsen, som normalt havde en andel på mellem 25 og 90 pct. af et nyetableret center. Den lokale centerleder – eller 'studielederen', som det hed i datidens sprogbrug – kunne ved denne deling fastholde et lokalt økonomisk incitament hos den enkelte franchisetager: "Det er en fordel, at studielederne selv har et vist økonomisk engagement i selve studiet, for det styrker ansvarligheden..." (Tage Nielsen i: Boelskifte, 1984, p. 112). Som oftest havde de

lokale centerejere optaget et betydeligt lån og selv investeret store beløb i forretningen – og i enkelte tilfælde endog pantsat den private bolig for at få råd til indretning af lokalerne.

Fremgangsmåden for oprettelse af et nyt center blev beskrevet således: *”Et Form & Figur-studie bliver typisk til på den måde, at folk, der mener, at der er basis for et motionsstudie i deres by, kontakter hovedkontoret. Måske har de selv lokaler eller kan foreslå nogle. De har en vis kapital, eller ikke – faktorer, der sammen med kundeunderlag og ombygningsomkostninger indgår i en beregning, som Tage Nielsen hurtigt og med ret stor sikkerhed kan lave på, om der vil være rentabilitet i projektet eller ej”* (Boelskifte, 1984, p. 104).

Den typiske gennemsnitlige omsætning i Form & Figur-studierne lå i 1984 på 1,5 – 2 mio. kr. mens franchiseafgiften til Form & Figur typisk lå på 7,5 pct. af omsætningen - dog maksimalt 75.000 kr. om året. Med dette forretningskoncept havde Tage Nielsen sikret sig en dedikeret og arbejdsom ejerkreds, der ofte arbejdede i op til 12 timer om dagen – arbejdsdage, der ikke var af ualmindelig længde for ledere i datidens fitness-sektor (Boelskifte, 1984, p. 102).

Frem til 1981 udviklede fitnesskæden sig med relativt behersket vækst. Etablering af nye centre i en række SAS-hoteller, hvor vand og lys var på hotellets regning, var dog en god begyndelse, og fra 1981 tog Form & Figurkæden for alvor fart, og i slutningen af 1984 var der 34 centre og et anslået kundetal mellem 6.000 - 10.000¹⁰⁴ (Morsing, 1987, p. 32). I årene op til 1991 åbnede yderligere 30 centre, således at der i praksis kunne tales om datidens største landsdækkende fitnesskæde målt på antallet af fitnesscentre.

I denne periode etablerede kæden også fitnesscentre på Færøerne, Grønland og på det canariske feriecenter La Santa Sport, og i starten af 1991 var kæden oppe på 64 fitnesscentre og anslået ca. 35.000 kunder. Denne vækstrate så noget voldsom ud, hvilket jeg spurgte ind til under mine interviewes. Tage Nielsen svarede bl.a., at *”... det aldrig har været målet at være stor i sig selv, men det ene center tog ligesom det andet. Det har heller aldrig været målet at være rig eller berømt, men da jeg en dag spurgte mig selv om, hvorfor jeg gjorde det og fortsatte med at investere alt, jeg ejede, i udbygning af Form & Figur og ikke kunne finde noget svar, så blev jeg altså ved med det. Der var altså ikke nogen god grund til at lade være”* (interview med Tage Nielsen).

Da jeg så spurgte ind til, hvorledes denne vækst blev finansieret og med hvis penge, lød dette svar, som delvist afslører, at vækststrategien baserede sig på tætte tillidsrelationer mellem Tage Nielsen og de lokale franchisetagere og centerledere, mere end det enkelte centers driftsøkonomi:

”Jeg har personligt lavet 64 kontrakter på nye fitnesscentre. Når man lavede en sådan kontrakt var den normale fremgangsmåde, at man ofte betalte seks måneders depositum forud til kreditorerne, som oftest var en lokal bank. Det var prisen for at indgå kontrakten. Men jeg sagde altid til kreditorerne, at de selv kunne vælge, om de ville have et anpartsselskabs sikkerhed på 30.000 kr. og så den dér forudbetaling på seks måneder, hvilket typisk var et par hundrede tusinde kroner, eller om de hellere ville have, at jeg hæftede personligt for hele gælden. Hvis jeg hæftede personligt, så skulle

¹⁰⁴ Ud over ejerne er der ingen, der rigtig ved hvor mange kunder, der var i Form & Figur. Årsagen er sandsynligvis, at betalingen for de lejede fitnessmaskiner afhang af fitnesscentrets medlemstal, hvorfor der var en naturlig trang til at underdrive antallet af medlemmer.

der jo ikke betales depositum, men til gengæld skulle jeg gå ned med 27 andre centre - eller hvor meget jeg nu havde på det pågældende tidspunkt - inden de ville miste deres penge.

Pointen i denne fremgangsmåde er, at hvis jeg havde bundet al min kapital i depositum og garantier rundt omkring i landet, ville vækstraten have været langt lavere, end tilfældet var. Så ville jeg ikke have kunne låne så mange penge, fordi pengene stod bundet i garantier rundt omkring. De penge ville jeg selvsagt gerne have til at arbejde for mig i stedet for. Og fremgangsmåden blev købt af alle, så jeg har faktisk etableret 64 fitnesscentre uden at betale depositum ét eneste sted. Det ved jeg ikke, om der er nogen, der ved, men det er i hvert fald ikke almindeligt.

Det kunne også kun lade sig gøre, fordi jeg kørte det personligt, og ikke som et selskab. Så jeg hæftede personligt for alt, jeg havde, når jeg lavede et center, og det skabte tillid, når jeg søgte om lån, for de kunne jo ringe til min bank og spørge, om der var økonomisk dækning for min person. Derfor var kassen også altid åben, for alle kunne jo se, at vi havde kæmpe succes, og det var altså samtidig en nemmere måde at finansiere væksten på.”

(interview med Tage Nielsen)

Vækstraten var således gearet op til hidtil usete højder, og op gennem midten af 1980'erne grundlagde Form & Figur ligeledes en senere meget populær forretningsstrategi, som baserede sig på opkøb af mindre, skrantende lokale konkurrerende fitnesscentre. Denne forretningsmetode er siden blevet kopieret af nutidens fitnesskæder og blev eksempelvis forudsætningen for den senere udvikling af fitness dk's og Fitness World, der i dag dominerer den danske kommercielle fitnessbranche.

5.8.6 Nautilus, den videnskabelige træning og kampen om sandheden

I 1981 åbnede et andet strategisk gennemtænkt, kommercielt træningskoncept i Danmark med introduktionen af det første såkaldte Nautilus-center. Bag introduktionen af træningsmaskinerne af mærket Nautilus samt det tilhørende træningskoncept stod Jørgen Albrechtsen, som siden 1978 havde forsøgt sig med et mere konventionelt fitnesscenter beliggende i Roskilde, 'Olympia Helsecenter', som han dog solgte i forbindelse med, at han fik mulighed for at importere de originale Nautilusmaskiner fra USA (interview med Jørgen Albrechtsen). Samtidig drev Jørgen Albrechtsen en lang række privatejede karatestudier i København og omegn, som i en årrække levede højt på succes for karatefilm med actionhelten Bruce Lee.



Jørgen Albrechtsen var som ung en slagkraftig karatemester. Senere slog han sig i mere end én forstand på fitnessbranchen. Privatfoto.

Jørgen Albrechtsen husker dog, at kunderne ikke havde helt realistiske forventninger til deres træningsresultater, og at kommunerne med deres tilskud til foreningslivet så småt begyndte at undergrave forretningsmulighederne for kommercielle studier: *"Folk troede, de kunne lære at springe 10 meter op i luften og sparke modstanderen i ansigtet. Så fandt de ud af, at det var hård disciplin og skrap træning. Så sivede de fleste lige så stille ud igen. Vi havde børnehold (...)* Men så kom kommunerne og gav tilskud til karate-undervisning, og så kunne enhver lave en karateskole" (Bistrup, 1991, p. 10), som Jørgen Albrechtsen tidligere har udtalt.

I disse år omkring begyndelsen af 1980'erne begyndte Jørgen Albrechtsen derfor at overveje mulighederne for at udbyde fitnessstræning på kommercielle vilkår, da konkurrencen fra foreningslivet på dette funktionelle motionstræning var markant mindre. Således begyndte en trinvis istandsættelse og ændring af de karatelokaler, som Jørgen Albrechtsen rådede over, og det var i ét af de tidligere karatestudier, beliggende på Ørnevej 30 i Københavns nordvest kvarter tæt på Nørrebro S-togsstation, at Jørgen Albrechtsen åbnede sit første Nautilus-center.

Før den omfattende omdannelsesproces tog fart, er der dog et interessant lille møde mellem Tage Nielsen og Jørgen Albrechtsen, som skal omtales, for netop disse to personer blev i årene fra 1981 til 1991 de to hovedkonkurrenter i den kommercielle fitnessbranche. Citatet nedenfor vider om, at mødet mellem de to senere direktører på sin vis i lige så høj grad er udtryk for mødet mellem to vidt forskellige personligheder med hvert deres syn på den eksisterende fitnesskultur:

"Han [Jørgen Albrechtsen, red.] ringede til mig og inviterede mig på frokost og var egentlig meget ærligt i sin hensigt, for han sagde til mig, at han ikke kunne tjene nogen penge på sine fine karatecentre, som han havde brugt millioner af kroner på at indrette.

Han kunne faktisk tjene flere penge ved bare at leje sig ind i en almindelig gymnastiksal og have karateundervisning dér. Så derfor ville han gerne omdanne sine mange karateklubbers lokaler til noget andet.

Og derfor havde han tænkt på fitnesscentre. Og derfor tog han kontakt til mig for at spørge, om jeg var interesseret i at lave et samarbejde med ham. Så vi tog ned til Roskilde sammen for at se på hans studie. Det må have været i starten af 1980'erne, hvor Form & Figur allerede havde en række centre, og det var nok derfor han henvendte sig til mig, for jeg var så småt begyndt at lave centre med andre mennesker på franchisevilkår.

Jeg må sige, at han var meget flink over for mig, men han kom også til at give mit et indtryk af sin person, som jeg ikke selv kunne stå inde for. Vi havde ikke god kemi, og man kunne fornemme, at der var alt for stor forskel på os. Da vi skiltes om aftenen i Roskilde, havde jeg en klar idé om, hvad han ville, men i løbet af nogle få dage gav jeg ham besked på, at jeg ikke var interesseret i et samarbejde. Og det er faktisk sidste gang, jeg nogensinde har snakket direkte med ham ansigt til ansigt, selvom vi siden blev de to førende og konkurrerende direktører i Danmarks fitnessbranche."

(Interview med Tage Nielsen)

Det er selvsagt ikke til at vide, hvordan fitnessbranchen havde set ud i dag, såfremt dette samarbejde var blevet etableret, men den kontrafaktiske historieforskning rummer på denne måde mange spekulationer om tilfældighedernes 'hvad nu hvis'.

Da samarbejdet ikke lykkedes, valgte Jørgen Albrechtsen på egen hånd at udvikle sine første kommercielle fitnesscentre i årene, der kom. Til dette benyttede han en af markedslogikken mest grundlæggende træk ved at benytte sig af en strategisk markedsføring, det bevidst distancerede sig fra andre træningskoncepter. Til brug for denne distancering læste han sig klog på Nautilus' træningskoncept og var i USA flere gange for at suge den viden til sig, som Nautilus' skaber, den amerikanske fitnessguru, Arthur Jones, kunne øse af. Resultatet var, at Nautilus-konceptet i Danmark blev markedsført som en videnskabelig træningsform. Kombinationen mellem den påståede videnskabelige træningstilgang og den kritiske og kølige distance til de andre markedsudbydere i fitnessbranchen udmøntede sig over en længere årrække i ganske mange konflikter med både idrætsforskere, journalister og markedskonkurrenter. I disse slag viste Jørgen Albrechtsen sig ofte som en yderst ihærdig forretningsmand, der utrætteligt kæmpede videre, uanset den kritik, der haglede ned over ham.

Selve omdrejningspunktet for konflikterne var kombinationen af den distancering, som Jørgen Albrechtsen lagde til store dele af fitnessbranchen, samtidig med at han hævdede, at hans eget træningskoncept var de andres overlegent. Tilsyneladende havde han ikke meget til overs for de andre træningskoncepter, som blev beskrevet som useriøse og uprofessionelle, hvilket et interviewcitater giver fint indtryk af: "*Da jeg kom ind i helsebranchen, var jeg overrasket over, hvor meget fup og fidus der var. Det hele kørte på, hvordan man kunne føre folk bag lyset (...). Det var en branche, der ikke var særlig respekteret, så det var som et friskt pust, da jeg kom i kontakt med Nautilus i USA, der stod for det kompromisløse, videnskabelige udstyr til træningen*" (Bistrup, 1991, p. 10). Kampen om sandheden i vægttræning blev blandt andet lanceret med Jørgen Albrechtsens oversættelser af bogudgivelser som 'Sandheden om vægttræning' (Albrechtsen, 1980), 'NAUTILUS - den perfekte træningsform! Komplet og suveræn træning af hele kroppen til alle formål' (Albrechtsen, 1981a) og 'Sandheden om Body Building' (Albrechtsen, 1981b), der alle dels er stærkt

selvrosende omtale af Nautilus-konceptets fordele, dels en implicit afstandtagen til andre eksisterende fitness- og træningskoncepter – især bodybuilderkulturen som sådan.



Nautilus – den perfekte træningsform! En bog, der både provokerede den eksisterende bodybuilderkultur og medvirkede til at supplere den. Forside på bogen fra 1981.

Jørgen Albrechtsens søgte med bøgerne at skabe indtrykket af en mere seriøs profil omkring sig selv, hans person og hans Nautilus-koncept, hvor han fremhævede træningsformens effektivitet som den altafgørende forskel:

”Nautilus træning var meget mere effektiv end alle andre traditionelle træningsmetoder. Tidligere træningsmetoder var alle opbygget omkring tidskrævende træningsprogrammer. For at opnå en høj grad af all-round kondition og form, måtte man bruge 1-1½ time om dagen på strækøvelser for smidighed, løb for hjerte- og lunge kondition, og vægttræningsprogram. Den ihærdige udøver kunne meget vel bruge 5 – 10 timer ugentligt på et sådan træningsprogram. Hvis Nautilus maskiner krævede den samme tid som traditionelle metoder, og gav lidt bedre resultater, ville selv dette have været en bemærkelsesværdig fremgang.

Men hvis Nautilus maskiner kunne give et samlet resultat, der var 3 gange så godt på 1/10 af tiden, kunne dette kun betegnes som revolutionerende, og dette er præcist hvad Nautilus maskiner kan give. (...) Bogen er for alle, der ønsker rigtig og rationel træning, uden spild af tid og indsats, og den gør op med ofte forekomne vrangforestillinger, overtro og uvidenhed. Denne bog giver alle facts for en total og suveræn træning af hele kroppen til alle formål.” (Albrechtsen, 1981, p. 5)

Inspirationen hentede han i USA, hvor Nautilus' opfinder Arthur Jones ligeledes brugte mange år på at distancere konceptet fra det, der blev anset som en brovtende og skandaleram bodybuilderkultur samt en useriøs og gennemkommercialiseret fitnessindustri salg af uduelige redskaber til hjemmetræningsmarkedet. Den videnskabelige forskning, som lå bag Nautiluskonceptet, blev forestået af den både berømte og berygtede Dr. Elliot Darden, som havde testet styrketræningens fysiologiske virkning på menneskekroppen. Det forhold, at Dr. Elliot Darden var ansat og lønnet direkte af Arthur Jones gjorde dog kritikken af den manglende uafhængighed og de alt for tætte relationer mellem finansiering og den videnskabelige dokumentation både nem og relevant af fremsætte. Trods disse forhold var den videnskabelige omtale og tilgang til styrketræning på mange måder udtryk for en ny, mere rationel og alvorlig måde at tænke styrketræning på. Dette set-up kom til udtryk i mange af Jørgen Albrechtsens udtalelser med forskellige udsagn som: *"Vi forsøger at være et seriøst alternativ i en branche fuld af fup"* (Nielsen, 1989). I det billedmateriale, som de tidligere omtalte bøger indeholder, fortrækker de benyttede fitnessmodeller ikke en mine, men fastholder de helt neutrale ansigtsudtryk, hvilket også var en distancering til den øvrige fitnesskulturs markedsføringsmetoder, hvor den smukke krop oftest præsenterede sig selv i tiltalende vinkler fulgt på vej af et klassisk og højpoleret servicesmil. Nautilus' profil medvirkede til en mere seriøs og rationel profil, der ikke bildte fitnesskunden ind, at fitnessstræningen i maskinerne var en munter oplevelse. Her var fitnessstræningen i relation med en entydig arbejdslogik, og således skulle træningen overstås så hurtigt som muligt.

Træningskonceptet hos Nautilus bestod i intensiv træning i en ganske bestemte rækkefølge i de opstillede Nautilusmaskiner kombineret med korte tidsintervaller mellem de forskellige øvelser: *"For at opnå de bedste resultater skal træningen normalt foregå i nedenstående rækkefølge: 1. Sæde og nederste del af ryggen. 2. Ben. a. Musklerne på lårets forside. b. Musklerne på lårets bagside. c. Lægge. 3. Kroppen. a. Ryg. b. Bryst. c. Skuldre. 4. Arme. a. Triceps. b. Biceps. c. underarme. 5. Mave. 6. Nakke og hals"* {Albrechtsen, 1981 320 /id@20}. Maskinernes placering betød, at de aktive fitnessudøvere gik fra den ene muskelgruppe til den anden uden pauser eller brug af mental energi på at overveje næste øvelse. Som kunde skulle man blot gennemføre det standardiserede træningsprogram, man havde fået udarbejdet. Samtidig skruede bagmændene Nautilus-konceptet sådan sammen, at man altid skulle træne med relativt høj vægtbelastning som kun tillod mellem 8 og højst 12 gentagelser i hver Nautilusmaskine, hvorefter man skulle bevæge sig over til den næste maskine. På denne måde kunne kroppen gennemarbejdes på kortest muligt tid.

Samtidig overvågede en instruktør ofte de første træningssessioner, samtidig med at instruktøren skrev noter og dokumenterede træningsresultaterne, hvilket medvirkede til den kliniske tilgang til kropstræningen. Hermed ville Nautilus-tilgangen sætte en streg under den seriøse indpakning, som konceptet slog sig op på, også selvom Nautilus i princippet blot opererede efter den gammelkendte progressive træningslogik, som den tidligere omtalte Professor Attila næsten hundrede år forinden havde været fortaler for: *"Det grundlæggende princip i Nautilus' vægttræning er en fremadskridende udvikling. Det vil sige, at man skal forsøge at øge belastningen ved hver træning. For hver gang træningsgang bør man forsøge at klare en ekstra gentagelse, en ekstra belastning, eller begge"* (Albrechtsen, 1981, p. 20).

Det afgørende kommercielle element var dog, at man via den effektive træningsgennemgang kunne få langt flere kunder igennem fitnessmaskineriet. Man gik så at sige fra en træningssituation, hvor en bodybuilder ofte stod i samme lokale flere timer, og hvor det sociale element i træningsfællesskabet med de andre ligesindede var helt centrale dimensioner, til en træningssituation, hvor kunderne udelukkende

skulle koncentrere sig om at gennemføre deres træningssession i overensstemmelse med de foreskrevne Nautilus-principper. Effektivt, uden spild af tid og uden det sociale samvær. Kunderne behøvede således ikke længere at socialisere sig med hinanden - her kunne de hver for sig dyrke sig selv og deres egen krop i et sundhedsrationelt, sterilt og tilnærmelsesvis klinisk træningsmiljø. I denne tilgang ligger også en objektivisering af kroppen som en råvare, der på industriel, rationel vis skal køres gennem det teknologiske produktionsapparat.

I den kommercielle fitnessbranches indbyrdes kamp om kunder var Nautilus således et strategisk og snedigt udtænkt forsøg på at spille et rationelt og videnskabeligt kort i kampen om opnå monopol på 'sandheden om vægttræning'. Dette ville de andre aktører selvsagt ikke acceptere uden videre, men Jørgen Albrechtsen tvang både bodybuildere og andre fitnessudbydere ud i argumentation, hvilket også interviewet med Tage Nielsen gav udtryk for:

"Hvis du tog Nautilus-maskinerne, som Jørgen Albrechtsen kørte med, og hvor han påstod, at det var det mest effektive system, så var det ikke korrekt, tværtimod. Nautilus havde nogle belastningsmoduler i deres maskiner, som fordelte vægten sådan, at det var lettest i starten af øvelsen og sværest i slutfasen. Men når du træner en muskel, så er du næsten altid stærkest midt i øvelsen, hvor belastningen er størst. Derfor lavede vi i også Form & Figur-regi vores eget belastningssystem med vores egne træningsmaskiner, som betød, at du belastede din muskel optimalt hele vejen igennem træningsøvelsen og ikke kun i slutningen. Og det fortalte vi da også til alle vores kunder, fordi vi mente, at vi kunne gøre det bedre end Nautilus.

Et at midlerne hertil var også at benytte bodybuildere, som af mange blev betragtet som eliten inden for vægt- og styrketræning. Hvis nogle af de mere seriøse og respekterede bodybuildere ønskede at træne i dit center, blev det også godkendt og accepteret af de mange motionister, som udgør langt hovedparten [af kundemassen, red.]. Og vi havde i Form & Figur langt flere bodybuildere end de andre, for jeg ansatte helt bevidst mange af dem og gjorde dem til forbilleder for motionisterne."

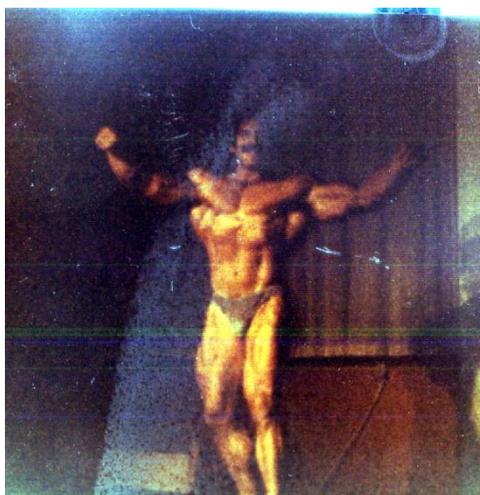
(Interview med Tage Nielsen)

Positionering i relation til den rationelle og effektive sundhedsfremmende træning skulle således fra begyndelsen af 1980'erne komme til at spille en afgørende rolle for den kommercielle fitnessbranche, som i højere og højere grad forsøgte at argumentere og dokumentere træningssystemers fysiologiske og sundhedsmæssige effekter. Af disse årsager var Nautilus-principperne skelsættende, da den rationelle sundhedsargumentation på sin vis udstillede både vægtløftningsforeningernes og de mange bodybuildingklubber manglende evne til at begå sig i en kamp på argumenter. Træningskonceptet medførte også i det efterfølgende tiår i en træningsrevolution landet over, hvor man efterlignede de mere strømlinede og kommercielt egnede træningsprincipper. Som basale elementer i et kommercielt forretningskoncept begyndte man at tænke i 'kunde-flow', træningsmetoders effektivitet, i en mindre tilfældig opstilling af træningsmaskinerne og ikke mindst i serviceniveau, som skulle udvikle sig til at være fremtidens centrale konkurrenceparametre. Fitnesskulturens logik og den kommercielle branches strategier gik i disse få fra 1980'erne og frem fra at være kommercielt uinteressant til at være en rentabel overskudsgivende forretning med omsætningstal, der vidnede om store fremtidige indtjeningsmuligheder. Sundhedsdimensionen resulterede gradvist i helt andre kunde- og omsætningstal samt en langt bredere sammensat kunde-gruppe med generelt flere kvinder end mænd.

Den stigende professionalisme og evne til strategisk markedsføring hos fitness-sektorens ledende personer resulterede i, at den primære hensigt med oprettelse af fitnesscentre nu ofte var at tjene penge. Den smånaive og romantiske, men samtidig også mere charmerende tilgang, som både vægtløftningskulturen i foreninger og bodybuildere i deres semikommercielle studier havde til deres styrketræning gik mere eller mindre tabt i denne industrialiseringsproces med fokus på økonomi, rentable investeringer, forretningskoncepter og markedsføringsstrategier.

Af samme årsag fandt mange af pionererne fra bodybuildermiljøet, at Jørgen Albrechtsens person og hans Nautilus-koncept indirekte drænedes miljøet for de autentiske værdier, der havde gjort bodybuildermiljøet til en unik kultur. Det sociale sammenhold i bodybuilderkulturen stod således over for de golde og rationelle fitnesskoncepter, og det vakte selvsagt utilfredshed i bodybuilderkredse, at de blev udstillet på denne måde. Bodybuildere anså både Nautilus' træningsprincipper og den påståede videnskabelige dokumentation bag dem som mangelfulde og usande. Samtidig så bodybuildermiljøet også passivt til, mens både Tage Nielsens Form & Figur og Jørgen Albrechtsens Nautilus-centre på ganske få år fik aktiveret en stor del af den almindelige motionslystne befolkning med tilsammen ca. 25.000 kunder (Morsing, 1987, p. 34), som bodybuilderens klubprægede studier aldrig formåede at tiltrække for alvor.

For at slå et ekstra søm i bodybuildingkulturens kiste allierede Nautilus-bagmanden Arthur Jones og hans lægevidenskabelige inspirator, Dr. Elliot Darden sig midt under striden med bodybuilderkulturen med en række af datidens selvsamme mest kendte bodybuildere. Det er således kendt, at både Mike Mentzer og hans bror Ray Mentzer¹⁰⁵ sammen med den tidligere Mr. Olympiavinder Sergio Olivia og Casey Viator, som dengang var kendt som den yngste vinder af Mr. America, blev inviteret til Florida, hvor de samme skulle arbejde videre på en række af de artikler, som Dr. Elliot Darden og Arthur Jones havde beskrevet og dokumenteret Nautilus' træningssystem.



Mike Mentzer var på besøg i København i 1982 i Form & Figurs store fitnesscenter beliggende i Strynøgade. Her fortalte han om sit 'Heavy Duty System' og smed så sit tøj. Han er dog langt fra topform på disse billeder, selvom den blå velourtrusse trækker gevaldigt op på det samlede indtryk. Foto: Steen Broford, privat.

¹⁰⁵ Mike Mentzer døde den 10. juni 2001 af et pludseligt hjerteanfald – sandsynligvis som resultat af adskillige års brug af doping. Hans bror, Ray Mentzer, døde blot to dage efter d. 12. juni 2001. De blev hhv. 49 og 47 år. Mike, som var den mest kendte af brødrene, vandt, trods talrige forsøgt, aldrig titlen som 'overall' mester i Mr. Olympia, hvilket resulterede i en stor personlig identitetskrise.

Denne strategiske alliance mellem Nautilus og disse i datiden kendte bodybuildere fik dog i begyndelsen stor betydning for Nautilus' omdømme i offentligheden – ikke mindst på grund af bodybuilderen Mike Mentzer, der rejste den vestlige bodybuilderverden rundt med sine seminarer, hvor han iført tunge briller fortalte vidt og bredt om sit træningsprincip, som han kaldte 'The Heavy Duty System'.

På denne måde forsøgte også Mike Mentzer at distancere sig fra anden traditionel bodybuilding, og da mange af de grundlæggende tanker bag 'The Heavy Duty System' var direkte overført fra Nautilus' træningsprincipper, kunne alliancen opstå. Forskellen på 'The Heavy Duty System' og Nautiluslogikken var først og fremmest, 'The Heavy Duty System', som blev udført med frie vægte i stedet for i de massive Nautilusmaskiner. 'The Heavy Duty System' gik i al sin enkelthed ud på, at man efter en ganske kort opvarmningssession lagde alle kræfter i at køre et minimum af repetitioner med maksimum belastning, indtil man simpelthen ikke kunne presse mere ud af musklen¹⁰⁶. Træningsprincippet foreskrev, at man med den absolut maksimale belastning kunne opnå den største muskeltilvækst på kortest tid – altså en stærk betoning af træningens effektivitet, og denne tilgang faldt i god overensstemmelse med Nautilus-logikken: *"... Mike Mentzer var overbevist om, at Arthur Jones' træningsmetoder var rigtige – altså mindre tid i træning men langt hårdere. Og de virkede, for han blev jo enormt stor. Men der er dog ingen tvivl om, at han også brugte steroider"* (interview med Jørgen Albrechtsen).

Samtidig blev Mike Mentzer frem til slutningen af 1980'erne 'markedsført' i Joe Weiders succesfulde træningsmagasiner 'Flex' og 'Muscle & Fitness' som den nye bodybuildergenerations mere begavede og intellektuelle type. I Mike Mentzers utallige artikler, som siden er samlet og udgivet i en bog (Little & Sharkey, 2006), strøer han eksempelvis om sig med citater af blandt andre Nietzsche og Kierkegaard, og i forhold til mange af samtidens andre bodybuildere repræsenterede han da også ofte en uddannelsesmæssig overklasse alene i kraft af sin baggrund som færdiguddannet idrætslærer. Han understregede ofte det intellektuelle image ved ofte at beholde sine briller på under selve træningssessionerne¹⁰⁷. Dette intellektuelle image passede godt til Nautilus' videnskabelige profil, som havde stor kommerciel nytte af Mentzers indirekte lovprisning af Nautilusprincipperne.

I Danmark gik der dog i bodybuilderkredse rygter om, at Mike Mentzer ikke selv overholdt sine træningsprincipper, hvilket lagde en naturlig dæmper på træningsmetodens udbredelse: *"De gange, jeg har set Mike Mentzer selv træne i 'Gold's Gym' i begyndelsen af 1980'erne, kørte han måske nok et sæt med maksimal belastning og med 100 % intensitet. Men inden da havde han oftest udført 3-4 sæt 'opvarmning' med næsten samme vægt. Så der var i praksis ikke den store forskel på hans træning og den måde, de fleste andre topatleter [bodybuildere, red.] på det tidspunkt trænede"* (interview med Steen Broford). Også Nicky Petersen mindes, at Mikes træningsprincipper ikke holdt vand i virkeligheden: *"Det viste sig hurtigt, at systemet ikke holdt, idet alle i bodybuildingens kredse vidste, at specielt Mike Mentzer trænede lige så mange sæt og repetitioner som alle de andre i gamet"* (interview med Nicky Petersen).

Nicky Petersen stillede ligeledes spørgsmålstejn ved, om bodybuilderne i realiteten ikke var sponsoreret af Nautilus og således ikke kunne hævde økonomisk uafhængighed af Nautilus-koncernen, men direkte var

¹⁰⁶ Træning til situationen med total muskulær udmattelse benævnes ofte for 'Total Failure Training' eller 'High Intensity Training'.

¹⁰⁷ Mike Mentzers samlede artikler blev senere udgivet i lettere omskrevet form efter hans pludselige død i 2001 under titlen *'The Wisdom of Mike Mentzer'* – se (Little & Sharkey, 2006).

blevet købt til at legitimere Nautilus-principperne og konceptets kommercialiserede forretningsstrategi og derfor er det sandsynligt, at *"både Mike og Ray Mentzer var sponsoreret af Nautilus udstyr. Og det er almindelig kendt, at alle de kendte bodybuildere reklamerer for alt mellem himmel og jord, bare der er penge i det"* (interview med Nicky Petersen). Også herhjemme forsøgte Jørgen Albrechtsen sig med en alliance mellem Nautilus og en række bodybuildere, som skulle gøre det sværere for de andre modstandere at kritisere træningsmetoderne, men, som en kilde nævner: *"Det sjove af det hele var, at jeg faktisk var sponsoreret af Jørgen Albrechtsen i en tremåneders-periode, da han startede Nautilus op, for der ville han gerne have bodybuildere over for at vise, at de havde glæde af disse maskiner. Jeg afbrød sponsoratet efter to en halv måned, da jeg havde tabt syv et halv kilo muskelmasse. Så jeg ville gerne tilbage til mere traditionel træning,"* (interview) husker den tidligere bodybuilder, Steen Broford. Der er således noget, der tyder på, at strategien med at opbygge en alliance mellem kendte bodybuildere og Nautilus lige så meget var en forretningsstrategi, som det var et forsøg på at udbrede sandheden om vægttræning til folket.

Retfærdig vis skal det med, at Jørgen Albrechtsen selvsagt har en anden opfattelse af, hvad der skete: *"Altså det var jo nok min egen idealisme, at man hér havde noget, der ville give bodybuilderne et bedre resultat over meget kortere tid [og derfor tilbød dem gratis træning i Nautiluscentre, red.]. Mange af deres træningsmetoder var jo fuldstændig vanvittige. Men jeg lavede jo den samme fejl, som Arthur Jones gjorde tidligere, hvor han ligesom jeg konkluderede, at 'jamen altså – lad dem [bodybuilderne, red.] være' ikke. De forstår ingenting, og de vil ingenting. Lad dem rive i deres gamle jern. De ønsker jo ikke at træne to til tre gange om ugen af en halv time uanset, hvor godt det end ville være. De vil have miljøet, og de skal smøres ind i olie, og de skal stå og flexe [posere, red.] lidt og fortælle hinanden historier, for ellers er livet ikke værd at leve for dem"* (interview med Jørgen Albrechtsen).

Samtidig afviser han, at det var som led i et sponsorat, at bodybuilderne kom ind i Nautilus-centrene: *"Jeg tror sådan set, at de kom af sig selv, for de havde hørt om dette her, og de syntes, at det var spændende, og det skulle de prøve. Og hvor vi også sagde til dem, at de var velkomne. Men de kunne ikke lide den hårde træningsform, for de troede jo, at de trænede vanvittig hårdt, men det gjorde de ikke. De havde jo aldrig prøvet denne intense træning, hvor det gik hurtigt fra den ene til den anden til den tredje maskine uden pause. De blev jo kørt ned på ti minutter. De trænede jo i alt for mange intervaller [i bodybuilding-centrene, red.]. Jeg tror ikke, at vi gjorde noget aktivt for at få dem til at komme - det er i hvert fald ikke sådan, jeg husker det"* (interview med Jørgen Albrechtsen).

Samtidig kan det næppe bestrides, at de danske bodybuilders negative indstilling til Nautilus-konceptet også skyldtes en vis misundelse over Jørgens Albrechtsens forretningsmæssige succes. Selvom bodybuilding via et stort mediearbejde havde opnået en mere accepteret status både som sportsdisciplin og fritidsaktivitet i årene fra 1978 til 1982, primært som følge af Pumping Iron-filmens succes og Arnold Schwarzeneggers hyppige besøg i Danmark, resulterede det ikke i et egentligt folkeligt gennembrud. Bodybuilding var og blev en minoritetsidræt i Danmark, men bodybuilding blev aldrig en aktivitet, som henvendte sig til de brede befolkningsgrupper - dertil var aktivitetens intensitet for hård, kropsudtrykket for ekstremt, og den sociale inklusion i subkulturen for krævende. Bodybuilding var og blev forbeholdt et lille mindretal af kropsdyrkere og selvom der ikke findes officielle statistikker, anslår Sven-Ole Thorsen, at der i 1982 var omkring 15.000 mere eller mindre aktive bodybuildere, der samtidig var medlemmer af Dansk Body-Building Forbund (Thorsen, 2007, p. 69). Til sammenligning var det i de sportsligt prægede

vægtløftningsforeninger organiseret under Dansk Vægtløftnings-Forbund ca. 3.000 samme år (Danmarks Idræts-Forbund, 1982, p. 42).

Da Jørgen Albrechtsen samtidig adskilte sig fra bodybuilderne med sin langt mere glatte og professionelle forretningsmandsattitude, hvor der ikke på overfladen var plads til den store slinger i valsen, blev grøften mellem bodybuildermiljøet og den kommercielle fitnessindustri gravet dybere og dybere. Jørgen Albrechtsen blev således en ekstremt upopulær skikkelse i bodybuildermiljøet og udsat for en nådesløs kritik af Nautilus-konceptet, dets videnskabelige dokumentation og de forretningsmetoder, som Jørgen Albrechtsen anvendte - og bodybuildersnes kritik hænger den dag i dag stadig i luften: *"Jeg tror, at de fleste, som havde indsigt i træning på daværende tidspunkt og havde læst Jørgen Albrechtsens 'Sandheden om vægttræning', som nok er det største makværk, der er formuleret på skrift omkring vægttræning, var klar over, at det var en joke. Og derfor tror jeg, at det delte vandene lidt mellem dem, der havde indsigt og dem, der syntes, at vægttræning skulle være nemt og bekvemt. Men det var også to vidt forskellige kundesegmenter, man henvendte sig til"* (interview med Steen Broford).

Konflikten havde dog også en mere personligt motiveret årsag, som bundede i, at Sven-Ole Thorsen og Jørgen Albrechtsen begge var karatemestre – dog i hver sin stilart og tradition. Dette medførte en episode i slutningen af 1970'erne, hvor Sven-Ole Thorsen sammen med en håndfuld træningskammerater fra Sporting Health Club opsøgte Jørgen Albrechtsen og udfordrede ham til direkte kamp: *"Så kom han derud en dag med 10 mand og syntes, at vi skulle have tæsk alle sammen. Men det syntes vi ikke, var den smarteste måde at løse det på,"* fortæller Jørgen Albrechtsen i interviewet. Herefter låste han sig inde på sit kontor og ringede efter politiet, som efter hans udsagn: *"... dårligt turde rykke ud. Det tog tre kvarter før de kom med et større antal vogne med store hunde og alt muligt. Og det blev blæst op i pressen efterfølgende. Det var lidt åndssvagt af Sven-Ole, der stod tilbage som et, hvad skal man kalde det... et ikke særligt smart alternativ til det hele"* (interview med Jørgen Albrechtsen). Selv omtaler Sven-Ole Thorsen episoden i sin selvbiografi som en ganske munter oplevelse, som i praksis beviste, at Jørgen Albrechtsen ikke var til noget, når det gjaldt.

I det historiske tilbageblik siger denne episode i realiteten meget om de to vidt forskellige persontypers styrker og svagheder. Sven-Ole Thorsen var den impulsive, aggressive, ufaglærte gadedreng, der løste problemerne på sin egen praktiske måde, når de opstod, mens Jørgen Albrechtsen var en langt mere affekteret, kontrolleret og reserveret mand, der med sin selvscenesættende og kølige attitude var en torn i øjet på mange bodybuildere.

I 1985 omdannede Jørgen Albrechtsen Nautilus-konceptet til navnet 'Fitness Club', men de fleste af kunderne trænede stadig efter Nautilus-principperne, men ændringen betød først og fremmest en større satsning på konditionstræning og på holdundervisning med aerobic som kerneprodukt. Navneændringen til Fitness Club varslede samtidig en ny epoke i den kommercielle fitnessindustri. Fra midten af 1980'erne henvendte branchen sig nemlig primært til en voksende gruppe af selvstændige, karriereorienterede kvinder, der stormede ind i kommercielle fitnesscentre og gymnastikforeninger landet over for at dyrke aerobic og Jane Fondas koncept 'Work Out'. Samtidig lagde Jørgen Albrechtsen en klar distance til det oprindelse Nautilus-koncept og han 'opfandt' i denne forbindelse ordet 'fitnesscenter', som skulle blive den hverdagsbetegnelse, som i dag bruges som samlet betegnelse for de mange forskellige sundhedsfremmende, funktionelle og kropsæstetiske træningsformer, som finder sted i fitnessfaciliteten. I

modsætning til mange andre lande fik man altså i Danmark et fælles begreb som synonym for de tidligere eller mindre opfindsomme betegnelser som helsecenter, motionscenter, træningscenter, sundhedscenter, motionsstudie, sportsstudie - eller de mere sjældne amerikanske ord som 'Gym' og 'Body Club'.

Også Charlotte Bircow, som i sin tid deltog i én af de første aerobic timer i 1983, og siden blev en succesfuld aerobicinstruktør i Fitness Club, husker sit møde med Jørgen Albrechtsen, og hun var, i modsætning til bodybuilderne, særdeles begejstret for Jørgen Albrechtsens evner. Efter den entusiastiske aerobicinstruktørs mening var han den helt centrale figur i forbindelse med introduktionen af den kommercielle holdundervisning i Danmark: *"Jamen jeg synes jo, at Jørgen Albrechtsen var hamrende dygtig, for han fik lige pludselig en helt ny målgruppe ind. Og der er ingen tvivl om, at bodybuildere og det koncept, som Jørgen Albrechtsen startede op, var ret forskellige ting. Jørgen evnede jo at få alle kvinderne til at begynde at motionere. Det var jo kvinderne, der var dér [i Fitness Club, red.] og ikke de store stærke mænd overhovedet. Så det var en helt ny målgruppe, og der gik jo egentligt rimelig lang tid, før der begyndte at komme nogle mænd i fitnesscentre. Så det var et helt nyt koncept, han fik startet"* (interview med Charlotte Bircow).

Med introduktionen af Fitness Club fik Jørgen Albrechtsen først og fremmest standardiseret sit produkt, således at de forskellige centre tog sig mere eller mindre ensartet ud landet over. Dette skete blandt andet gennem en omfattende og gennemarbejdet manual for Fitness Clubs produkt, centres indretning, møblernes design, personalets beklædning og sågar også musikvalg i centrene, hvor der blev udsendt tape fra hovedkontoret med regelmæssige mellemrum (Zacho, 1989). Alt blev nøje styret og planlagt fra ledelsens side, og resultatet var de mest moderne fitnesscentre, landet til dato havde set. Hvor Form & Fitness havde gjort et stort nummer ud af at gøre fitnessstræningen til en så almindelig aktivitet som mulig med lokale særpræg, gjorde Jørgen Albrechtsen sit til at få fitnessstræning og de mange nye moderne centre til at tage sig ud som et mere eksklusivt luksusprodukt: *"Det er et koncept for kropstræning, der tilbyder total-oplevelser i tjekkede omgivelser med suverænt computerstyret træningsudstyr, aerobic-dansesale, spapool, sauna tyrkisk bad, og massage. Bertel Haarder, Jimmy Stahr og Axel Juhl Jørgensen var blandt gæsterne..."* (Bistrup, 1991, p. 10) lyder det i en avisartikel med beskrivelse af Fitness Club.

Samtidig introducerede Fitness Club sloganet: *"Fitness – det er noget jeg går til"*, hvilket meget snedigt sidestillede fitness som en ligestillet med traditionelle foreningsbaseret idrætsaktivitet, som typisk bliver anset for mere identitetsgivende netop på grund af den gentagelse og tradition, der ligger i forestillingen om at være medlem i en idrætsforening. Som den første fitnesskæde herhjemme introducerede Fitness Club også de første skræddersyede træningsforløb til forskellige kundesegmenter under sloganet *"fordi aktive mennesker er så forskellige"*. Disse skræddersyede træningstilbud rettede sig dog til at starte med 'kun' mod fire forskellige kundetyper, men selve logikken i at søge mod en yderligere kundesegmentering, har siden domineret i store dele af fitnessbranchen i forsøget på at give kunderne indtryk af, at de er unikke kundeeksemplarer og derfor har helt unikke motions- og træningsbehov. Denne segmentering forudsatte dog i sin essens en rationel kunde, der på forhånd har defineret, hvad kunden selv ønsker at opnå med sin træning. Om dette er tilfældet, er nok et mindst lige så relevant spørgsmål, når en ny kunde møder en erfaren udbyder og sælger. Bag ved segmenteringen så man således et klart ønske fra udbyderens side om mersalg, hvilket typisk kunne komme til udtryk i salget af en personlig fitnessinstruktør, og på denne måde sikres fitnessforretningen en betydelig merindtægt, da timeprisen for denne er langt højere end prisen for det almindelige fitnessabonnement. Samlet set betød denne udvikling således et grundlæggende opgør

med Nautilus-konceptet, som i praksis havde foreskrevet den samme slags træning udført efter det samme koncept, uanset køn og alder.



"Fitness Club – du får det så godt – fordi aktive mennesker er så forskellige." Reklamebrochure fra Fitness Club sidst i 1980'erne, hvor man introducerede skræddersyede træningsprogrammer for fire forskellige kundesegmenter.

Med kæderne 'Form & Figur' og 'Fitness Clubs' dominans tog konkurrencen om kunderne til. Dette kom tydeligst til udtryk ved, at de to fitnesskæder bekrigede hinanden gennem storstilede og kostbare markedsføringskampagner. I sammenligning med Fitness Club bliver Form & Figur af kilder beskrevet som den provinsielle kæde med mindre centre i små lokalsamfund, hvorfor den også omtales i forskellige varianter af 'den folkelige variant af Fitness Club'.

Ligeledes blev der konkurreret om at indrette det flotteste center, og der blev i denne periode i slutningen af 1980'erne etableret fitnesscentre, der gang på gang sprængte rammerne for, hvorledes en moderne idrætsfacilitet kunne tage sig ud. De fleste nævner i denne sammenhæng især Fitness Clubs centre i hhv. Møntergården, på Gothersgade og i Scala, alle beliggende i det centrale København som unikke arkitektoniske træningsfaciliteter: "Vi havde nogle indretningsarkitekter, som fik lov til at boltre sig. Og det blev så mere og mere smart og også mere og mere dyrt. Og det blev selvfølgelig et problem i længden. Men vi lavede meget flotte centre" (interview med Jørgen Albrechtsen). Disse centre satte helt nye standarder for fitnesscentres indretning, og gjorde det samtidig klart, at der i de fleste tilfælde var milevid kvalitetsforskel på en kommunalt ejet idrætsfacilitet og en privatejet. I Møntergårdens tilfælde blev centret en overgang betegnet som 'Nordeuropas største motionscenter', og Fitness Club investerede ifølge Jørgen Albrechtsen ca. 40 millioner kr. på indretning og udstyr i dette ene center. Centret fremstod i fuld moderigtig overensstemmelse med tidens krav, og umiddelbart blev det en stor kundesucces med helt op til 6.000 medlemmer.

Hvem kunne undgå ikke at blive imponeret over denne facilitets arkitektur og udstyr? Kreditorerne, skulle det senere vise sig.

For hverken Form & Figurs eller Fitness Clubs voldsomme ekspansionsstrategier var baseret på selve den økonomiske drift af centrene, men derimod for lånte penge mod forventet fremtidig indtjening. Heller ikke selve etableringen af de mange fitnesscentre syntes at være udtryk for grundige budgetlægning eller befolkningsundersøgelser, og kilderne tyder på, at de helt centrale personer i de glade 1980'ere i højere grad brugte tommelfingerregler og så på byernes befolkningstal og deres sociale sammensætning, frem for mere grundige markedsundersøgelser. Jørgen Albrechtsen omtaler Fitness Clubs forretningskoncept således: "Altså noget blev lavet på franchisebasis, men langt det meste gik vi selv ind og ejede og drev. Det var hovedsageligt i de tættere befolkede områder. Hvis en by havde en vis størrelse, og man vidste, at der her boede folk af forskellig slags, så vidste man også, at her var der grundlag for at opføre et center. Så der var egentligt ikke grund til at lave de store matematiske beregninger. De mindste centre, vi nogen sinde har lavet, var i byer som Hillerød og Køge" (interview med Jørgen Albrechtsen).



NAUTILUS® ØNSKER AT UDVIDE!

Nautilus, Danmark har i de seneste år været inde i en meget positiv udvikling. Vores unikke forretningskoncept har for alvor fået fat på det danske marked, og med en gennemsnitlig forrentning af egenkapital i 1994 på 250%, er lønsomheden helt i top.

Succes avler som bekendt mere succes og derfor ønsker vi nu at udvide vores aktiviteter.

Er du interesseret i at skabe et nyt Nautilus Center - eller har du allerede et center, som du kunne tænke dig at etablere et samarbejde omkring?

Kontakt da Nautilus, Danmark på adressen:

ADIN GRUPPEN
Søhesten 4 - 2635 Ishøj
Tlf: 4373 7222

Selvom der var krise i fitnessbranchen i begyndelsen af 1990'erne, annoncerede Nautilus-agenturet, ADIN GRUPPEN, flittigt videre – tilsyneladende med ekstreme årlige procentvise vækstrater, der enten indikerer en meget god forretning – eller et meget lavt udgangspunkt som sammenligningsgrundlag.

I dag, mange år efter 1980'ernes voldsomme vækstrater, omdannelsen fra Nautilus til Fitness Club samt den senere konkurs, fortryder Jørgen Albrechtsen, at han bevægede sig ud i disse nye fitnessmarkeder, hvor der var mere fokus på indretning og holdkoncepter end på det mere simple forretningsførelse, som Nautilus-konceptet var udtryk for: "Jeg mener selv i dag, at jeg dengang bevægede mig ud på et vildspor med alt det her aerobic og indretning - netop fordi det var sociale centre og velværecentre ligeså meget, som det var kropstræningscentre (...). I bakspejlet ville jeg jo slet ikke i dag have lavet alt det. Så ville det have været med fokus på det oprindelige produkt med Nautilus' to til tre gange en halv times muskeltræning om ugen. Det var det, jeg ville have ment, var det rigtige" (interview med Jørgen Albrechtsen). Det var således en fejlstrategi at forsøge at gøre den målrettede instrumentelle træning mere munter med introduktionen af mere underholdende holdaktiviteter styret af entusiastiske holdinstruktører.

Det står således også klar, at man uden denne voldsomme ekspansion ville have en ganske anderledes dansk fitnessbranche i dag, og der er nok ingen tvivl om, at noget af den selvransagelse, som Jørgen Albrechtsen giver udtryk for, skyldes den omfattende konkursbølge, som ramte både Fitness Club og Form & Figur i starten af 1990'erne. Dette fik selvsagt store konsekvenser for både Tage Nielsen og Jørgen Albrechtsen samt ikke mindst den kommercielle fitnessbranche som helhed.

5.8.7 Fitnesskulturen blomstrer, centre åbner og kæder udvikles

Den kommercielle fitnesskultur fik op gennem 1980'erne for alvor fat i danskerne og skulle i løbet af de næste 30 år på godt og ondt udvikle sig til en regulær industri, der voksede i takt med, at væksten inden for selvorganiseret motion også fortsatte. Der var blandt andet i senfirserne ikke i så høj grad som tidligere noget anstødeligt i at pleje sin krop, og meget tyder på, at færre kiggede skævt til de mange fitnesskunders forfængelighed, som var i god overensstemmelse med tidens hyppigt omtalte yuppie-kultur, hvor det mere handlede om at kæmpe sig frem i konkurrence med andre, og hvor forbruget af fitness medvirkede til positiv distancering i en generel søgen mod at differentiere sig via statusgivende kvalitetsprodukter (McInerney, 1984).

Landet over åbnede op gennem 1980'erne talrige kommercielle fitnesscentre, der med vekslende succes forsøgte at ride med på denne fitness- og motionsbølge. Den stigende fokusering på krop og sundhed var fællesnævneren for de kommercielle idrætsudbydere, der markedsførte sig med fokus på sundhedsrelaterede motionsaktiviteter, fordi *"... interessen for kropspleje er en del af vores kultur i 1980'erne. Alting peger i retning af, at der ikke kun er tale om et modefænomen. Man har aldrig talt så meget om betydningen af en sund levevis som i dag. Du kan ikke åbne en avis eller et blad uden at læse om slankekure, fiberkure, motionsprogrammer, jogging eller andre former for kropspleje"* (Westphal, 1984, p. 3).

Selvom de store kæder prægede udviklingen, var hovedtendensen i fitness-sektoren fortsat, at de fleste centre var mindre, lokale og typisk enten enkeltmandsejede eller Interessentskaber i selve ejerformerne. Udviklingen gik generelt i retning af større fokus på service og kvalitet, hvilket i 1988 blev beskrevet således: *"Der lokkes med friskpresset appelsinsaft, skønhedspleje, sol og massage, video og bar i dertil indrettede 'relax-rooms'. Et højere serviceniveau og hyggelig atmosfære – det er sådan, mener flere indehavere, at helsecentre skal trække folk fra de uspændende, men kommunalt støttede og derfor billige sportshaller og over i centrenes tæppebelagte lokaler, hvor tidens musik spiller i baggrunden"* (Utzon, 1988, p. 11).

Selvom der ikke findes databaser over antallet af centre i slutningen af 1980'erne, anslår en avisartikel fra 1989, at der på dette tidspunkt var op mod små 300 private fitnesscentre landet over – altså ikke væsentligt under antallet i dag, hvor der anslået er ca. 430 private fitnesscentre (Kirkegaard, 2011b).

Inden for prispolitikken må man dog i dag konstatere, at de seneste 20 år generelt har budt på en lavere gennemsnitspris, da nedenstående skema over en række eksempler på typiske fitnesscentres priser fra året 1988 dokumenterer, at prisudviklingen i fitnessbranchen har været særdeles begrænset siden som følge af etableringen af en række såkaldte lavpriscentre, der har vokset sig ganske store på ganske kort tid.

Tabel 4. Priskeksempler fra fitnesscentre i 1988

	1 mdr.	3. mdr.	6 mdr.	12 mdr.
Form & Figur				
København	-	990 kr.	1.690 kr.	2.590 kr.
Provins	-	900 kr.	1.500 kr.	2.300 kr.
Fitness Club				
København	390 kr.	995 kr.	1.795 kr.	3.250 kr.
Århus, Odense og Vejle	325 kr.	895 kr.	1.695 kr.	2.995 kr.
Svanemøllehallens motionscenter (kommunalt ejet)	900 kr. for en sæson (1.8 - 30.4)			
Sporting Health Club	-	995 kr.	1.650 kr.	3.060 kr.
Rødovre Motionscenter	-	975 kr.	1.770 kr.	3.060 kr.
Frederiksbergs Svømmehals motionscenter	398 kr.	925 kr.	1.525 kr.	2.498 kr.
Søborg Helsecenter	330 kr.	850 kr.	1.390 kr.	1.825 kr.
NMI Motionscenter, Ballerup, Ishøj og Hvidovre	-	995 kr.	1.495 kr.	2.395 kr.
Aktiv Form, Odense	300 kr.	800 kr.	1.500 kr.	1.750 kr.
Bodybuilding krop og Styrke, Århus	200 kr.	800 kr.	-	-
New Body, Århus	250 kr.	520 kr.	-	-
Års Sol & Kondicenter	265 kr.	590 kr.	950 kr.	-
Skive Sol og Helse Studie	-	500 kr.	900 kr.	1.400 kr.
Zielkes Bodycenter, Sønderborg	250 kr.	650 kr.	1.100 kr.	-

(Utzon, 1988, p. 13)

De kommercielle koncepters indtog på det danske marked gjorde det på muligt for mange lokale ildsjæle fra foreningslivet og forretningsmænd at åbne fitnesscentre rundt om i landet. I mange af de større byer blomstrede fitnesscentre op som resultat af lokalbefolkningens efterspørgsel på motionsaktiviteter, men fitnesscentre åbnede også i en række mindre byer. Eksempelvis bør den lille fynske stationsby Tommerup på Midtjylland kort omtales, da det lille center senere udviklede sig til en stor kæde og senere igen blev videresolgt for en anelig sum til glæde for den oprindelige ejer, Leif Christensen, der stadig i dag spiller en rolle i den kommercielle fitnessbranche. I Tommerup Kommune boede der i 1980'erne godt 7.000 indbyggere, og i selve Tommerup by, hvor det lille nye styrketræningscenter åbnede i 1983 med navnet 'Fin Form', boede kun lidt over 1.000 indbyggere.

Meget sigende for udviklingen i forholdet mellem lokalsamfundets foreningsliv og den blomstrende kommercielle fitnesskultur lå det lille Fin Form-center placeret i flotte lokaler, som tidligere blev benyttet som beboerhus for netop lokalområdet foreningsliv. At en smuk, traditionsrig bygning med stor symbolsk betydning for lokalsamfundets indbyggere på denne måde skulle huse en kommerciel idrætsudbyder, er på mange måder et godt billede på de værdimæssige ændringer, som også ramte foreningslivet og idrætskulturen i 1980'erne.

I spidsen for det nye lille fitnesscenter stod den senere succesfulde bodybuilder Leif Christensen og hans kammerat Søren Nielsen. I lighed med mange tidligere eksempler stod også Leif og Søren selv for

istandsættelsen af de nedslidte lokaler, og Fin Form var som del af et lille lokalsamfund afhængig af omdømmet i lokalbefolkningen og kunne ikke i samme grad som de samtidige større københavnerkæder regne med, at der altid ville være nye potentielle kunder, som kunne lokkes til med markedsføring. Fin Form skulle som provinscenter agere helt anderledes, og derfor lagde Leif Christensen og Søren Nielsen et stort holdningsarbejde i at præsentere centret som en balance mellem den effektive kommercielle fitnesscenter og klubstemningens mere socialt orienterede og hyggelige træningskultur med et stort træningskammeratskab blandt kunderne. Han ønskede at gøre fitnesscentret til et lokalt tilholdssted for lokalbefolkningen og præsentere vægt- og styrketræning som en almindelig sundhedsfremmende fritidsaktivitet frem for at vægte den elitære bodybuilderkultur, som Leif Christensen i princippet selv var optaget af og dyrkede.

Leif Christensen havde fra naturens hånd en relativt spinkel figur, men via vægttræning fik han gradvist oparbejdet en imponerende muskelmasse, der i 1990'erne gjorde ham til dansk mester i bodybuilding flere gange. Selvom Leif selv yndede at dyrke bodybuilding, var mange af kunderne helt almindelige mennesker, der kom for motionens skyld. For at understøtte dette blev der afholdt mange sociale arrangementer – bl.a. lokale styrkekonkurrencer, som tiltrak en del nysgerrige borgere. Centret kunne alligevel kun lige akkurat køre rundt i perioden 1983 – 1987 med omkring 175 betalende kunder (interview med Leif Christensen).



De stolte instruktører i Fin Form viser i 1980'erne, hvad disciplineret træning kan gøre ved kroppen. Det er Leif Christensen yderst til højre. Privat foto.

Af andre fitnesskæder, som prægede danskernes idrætsliv, skal også kort nævnes 'Hard Work Studio' med Ole Graubæk og Susanne Søgaard i spidsen. Som en af de få større fitnesskæder overlevede Hard Work Studio den økonomiske krise i start 1990'erne, og kæden fik stor succes med at tilbyde fitnessproduktet i en lidt hårdere og mere rå indpakning, end den man fandt hos Fitness Club og Form & Figur. Hard Work Studio blev etableret i 1987 og udviklede især i københavnsområdet et stærkt brand, hvor de etablerede sig med seks centre, hvoraf Nørrebrocentret efter sigende rummede et unikt træningsmiljø og genererede gode økonomiske overskud.

I 1989 var Ole Graubæk og Susanne Søgaard banebrydende med oprettelsen af InstruktørSkolen, som var den første succesfulde private aerobic- og fitnessinstruktøruddannelse, som herhjemme i Danmark udbød fitnessrelaterede uddannelser målrettet den kommercielle fitnessbranche, hvis behov for bedre og mere trofast instruktørpersonale også dengang var stort. I dag er der, ifølge en nyere undersøgelse af

idrætsrelaterede uddannelser ca. 25 forskellige uddannelser, der er målrettet fitness-sektoren (Bjerrum, 2011, p. 12).

Susanne Søgaard tog i denne forbindelse allerede i begyndelsen af 1990'erne initiativ til at forsøge at samle den kommercielle fitnessindustri i en brancheforening med navnet Dansk Helseforbund, men organisationen kom aldrig til at fungere effektivt og måtte lukke igen i midten af 1990'erne. Susanne Søgaard blev også den danske repræsentant i det internationale aerobicforbund (FISAF) og fik i denne sammenhæng mulighed for at introducere de første officielle danske mesterskaber i sportsaerobic i FISAF-regi. I 1997 fik Hard Work Studio også en ganske unikt enelicens i Danmark på de senere ret populære australske Les Mills-holdprogrammer, som er prækoreograferede træningsprogrammer med høj intensitet. Dette Les Mills-koncept er i dag et af de førende holdkoncepter på verdensplan og udbydes af førende fitnesscentre og -kæder verden over.

Så sent som i 2003 fik Hard Work Studio også succes med at åbne en række nye 'kun-for-kvinder-centre' i Roskilde og Høje Taastrup, hvilket ikke er de første eksempler på centre udelukkende for kvinder, men bestemt nogle af de mere succesfulde. Men da Ole Graubæk i foråret 2005 blev tilbudt at sælge sine centre til Hans-Henrik Palm, som var hovedaktionær i en konkurrerende fitnesskæde, blev Ole Graubæk efter en længere forhandling en velhavende mand, og Hans-Henrik Palm blev til hovedaktionær i landets dengang største fitnesskæde, fitness dk - i hvert fald for en årrække.

Den høje pris for opkøbet skal findes i, at Ole Graubæk som én af de få i den danske fitness-sektors historie formåede af trimme fitnesskædens omkostningsniveau med pæne driftsoverskud til følge (interview med Steen Broford).

5.8.8 Aerobickulturens introduktion i Danmark

I begyndelsen af 1980'erne kom aerobicens internationale gennembrud også til Danmark – ad flere veje. I sin bog 'Aerobics' fra 1968 havde den amerikanske læge og videnskabsmand, Kenneth Cooper (f. 1931), der sjældent portrætteres i officielle fotografier uden den karakteristiske hvide lægekittel på, beskrevet, hvorledes en række forskellige aerobe træningsformer kunne forbedre konditionen hos amerikanske astronauter, der under deres missioner havde behov for effektive træningsmetoder udført på relativt lidt plads. Kort fortalt understregede og konkluderede forsøgene i bogen, at alle typer af mennesker uden nogen former for skadelige konsekvenser og uanset niveauet af idrætsfaglige kvalifikationer, kan praktisere længerevarende muskeludholdende aktiviteter, der kræver et markant højere iltforbrug end det som det almindelige respiratoriske system kan bidrage med (Cooper, 1968). Begrebet 'aerob' henviser således til den nyttige og nødvendige ekstra energidannelsen, som finder sted i kroppen under hård fysisk belastning og den samtidige tilstedeværelse af ilt. Selvom Kenneth Coopers bog fra 1968 udelukkende henvendte sig til mænd, så inspirerede disse tanker både danseren Jackie Sorensen og senere jazz-balletdanseren Judi Sheppard til at lave en række danseprægede monotone grundtrin til deres egne respektive motionsprogrammer, som de kaldte hhv. 'Aerobic Dancing' og 'Jazzercise'. Især Judi Sheppard fik stor kommerciel succes med sin *"Just for Fun'-time, som markerede begyndelsen for Jazzercise. Judi Sheppard flyttede til Californien og begyndte at uddanne andre instruktører i Jazzercise, som er en slags danseworkout, der er færdigkoreograferet og ensartet udført over hele verden. Hver 10. uge laver Jazz-dronningen koreografien om..."* (Bertelsen, 2000, p. 61) og således blev selve grundtanken om at styre og

forny et koncepts levetid ved at ændre på seriernes bevægelser fra centralt hold grundlagt, hvilket andre populære koncepter sidenhen har efterlignet.

Programmerne, som alle blev udgivet på LP og lidt senere også på VHS-videobånd, havde som helt afgørende og centralt element tilsat høj musik til de danseprægede grundtrin. Med musikkens taktfaste rytmer kunne øvelserne lettere styre og diktere kroppens bevægelser – et kendetegn og en metode, som gymnastikken adskillige årtier forinden havde introduceret under store interne diskussioner om brugen af musik i opvisningsgymnastikken. Det var dog hverken Judi Sheppard eller Jackie Sorensen, der skulle gøre aerobic til den verdensomspændende succes, som vi kender den i dag. Mens disse to stadig var præget af en vis idealisme udi dansens æstetiske kunstformer og heraf ikke så potentialet i at gøre motionsformerne så nemme som muligt at begynde til, og nok heller ikke var helt så”... *sexet og smart, som Hollywoodstjernen Jane Fonda, der snart overhalede hende* [Jackie Sorensen, red.] *med sit nye koncept, Workout*” (Andreasen, Nordberg, & Nielsen, 2003, p. 86).



Sidney Rome (tv.), Jackie Sorensen (midt. tv.), Judi Sheppard (midt. th.), og Jane Fonda (th.). Fire stærke kvinder, der alle var med til at ændre kvindernes muligheder for at dyrke motion i 1980'erne og frem. For dette blev de ofte udskældt af både mænd og kvinder.

Det var således den i forvejen relativt kendte skuespiller, Jane Fonda, der for alvor blev den verdenskendte eksponent for det nye træningskoncept, som under hendes vinger fik navnet 'Workout'. Konceptet eller 'systemet' må betegnes som en af hendes karrieres afgørende kommercielle gennembrud. Også i Danmark blev det muligt at åbne en række specialiserede Workout- og aerobicstudier landet over og mens der er generel enighed om, at Jane Fonda, i modsætning til eksempelvis bodybuilder-ikonet Arnold Schwarzenegger, primært satte ansigt på aerobicens kommercielle gennembrud og ikke selv var en oprindelig del af kulturens græsrod, så kan man ikke tage fra hende, at hun formåede at sælge sit produkt. Det gjorde hun især ved at pointere de æstetiske aspekter ved hendes træningskoncept. En af hendes mange stærke salgstaler er at finde i bogen 'Workout – I form med Jane Fonda', hvor det lyder således i et afsnit med titlen 'At gøre op med skabelonen 'Det svage køn'':

”Jeg påstår ikke, at en stærk, sund kvinde automatisk bliver en slags progressivt, særligt menneske. Det kommer absolut også an på mange andre ting. Men jeg er sikker på, at vores medfødte intelligens og sans for det gode i livet forstærkes, når vi holder kroppen i form.”

(Fonda, 1981, p. 49)

Jane Fonda gav således sit eget bud på hvorledes moderne, modebevidste karrierekvinder via træning målrettet til kvinder kunne etablere deres eget helt eget træningsrum, som dog ikke var fri fra kønsrollernes socialitet, men i praksis var en ny iscenesættelse og fortolkning af kvinders rolle i relationerne

mellem mænd og kvinder. Jane Fonda spillede helt bevidst på den moderne kvindes ønske om at tage sig godt ud samtidig med at hun forsøgte at italesætte sine visioner med retorik fra den amerikanske kvindesagsbevægelse, hvilket dog ikke faldt i god jord i de Skandinaviske lande. Således var det ikke entydigt om hun reelt tog del i en regulær kvindesagsbevægelsen med et regulært opgør med mandens dominans, for på en måde skyggede hendes eget smukke udseende og hendes bevidste valg om at optræde i seksuelt udfordrende stillinger som en modsætning til denne dagsorden. Kunne man både være kvindeforkæmper samtidig med at man fremførte sin veltrænede kvindekrop som et objekt, der kunne erhverves via køb og forbrug af hendes produkter?

Blandt andet stod dette printet direkte på bagsiden af coveret til hendes Workout-LP, der blev lanceret samme år: *"Whether you're 15 or 50, with the help of this album and a little hard work, you can achieve a well-proportioned healthy body - not to mention the outward glow that comes from feeling good inside. So be in harmony with your age. Learn to understand and respect your body. It's your temple. And remember, discipline is liberation"* (Fonda, 1981). Ligeledes lød følgende salgstale på bagsiden af den danske udgave af VHS-kassetten fra 1983, der ganske præcist udtrykker fitnesskulturens behov for at legitimere sin søgen efter den smukke krop med henvisning til semi- og sundhedsvidenskabelige argumenter:

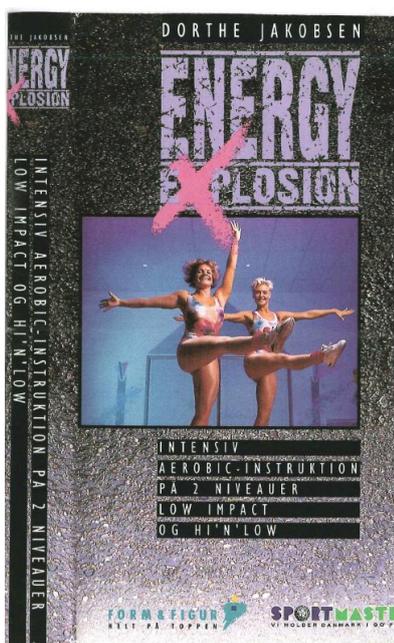
"Mit træningsprogram er skabt til at opbygge styrke, udvikle smidighed og forøge udholdenheden. For at få det fulde udbytte af programmet må du gøre det sammen med mig fra begyndelsen til enden uden af holde op. Det er netop ved at bruge hele sin krop energisk og vedholdende at man ikke bare forbedrer muskeltonus, men også brænder kalorier op, forbedrer blodomløbet, udskiller giftstoffer og styrker hjerte og lunger" (Fonda, 1983).

Således blev Jane Fondas stil mødt med megen kritik, da hun, samtidig med at hun udråbte sig selv som kvindesagsforkæmper, helt tydeligt havde et stort behov for at iscenesætte sig selv som sexsymbol med en veltrænet og attraktiv krop.

Til forskel fra de forrige ballet- og jazzbetonede dansevarianter af aerobic, var Workout således ikke blot æstetisk, men en mere ensidig fokus på nytte og krop. Det var mindre vigtigt om øvelserne som sådan var helt korrekt udført, det vigtige var at få de nemme gentagelser af ensidige kropsøvelser til at smerte på den rigtige måde. Selve Workout ligner i udførelsen til forveksling på mange punkter den oprindelige motionsgymnastik, som man bl.a. kender fra Niels Bukhs primitive gymnastiksystem fra 1920'erne, og *"... ligheden mellem øvelserne var slående, men så skilte vandet også. 1980'ernes moderne kvinder kunne og skulle jo ikke sammenlignes med unge mænd på landet i 1920'erne. Hvor gymnastik i 1920'erne var ét af få tilbud til unge, havde 1980'ernes unge et utal af valgmuligheder. Hvor foreningsgymnastikken hvilede på samarbejde og kollektivitet, var Jane Fondas system en individuel livsstil, som måtte købes. En slags beklædning man kunne tage på for at klare sig i det moderne samfund"* (Trangbæk, 2005, p. 228). Workout-konceptet var dog i kraft af diskomusikken en energifyldt serie af muskeludholdenhedsøvelser udført i højt tempo og uden pauser, fordi *"... musikken (ofte disco) kører så godt som uafbrudt. Der forklares ikke. Øvelserne er så enkle, at alle følger med umiddelbart. Læreren (forgymnasten) står med ryggen til, ingen bliver rettet. Begge 'systemer' [Workout og motionsgymnastikken, red.] kombinerer motionen med fornuftige kostvaner for at opnår slankhed, skønhed og velvære"* (Jørgensen, Steen-Pedersen, & Trangbæk, 1986, p. 77).

Udviklingen mod en mere nytteorienteret og funktionel forståelse af gymnastik viste sig også hurtigt at rumme et stort og hidtil uopdaget markedspotentiale – nemlig hjemmemarkedet. De funktionelle træningskoncepter blev således genfortolket i forskellige udgaver, der først blev udgivet som instruktionshåndbøger og -hæfter og sidenhen blev konceptualiseret på VHS-videobånd, hvortil salg af træningsredskaber og -maskiner blev populære postordreprodukter. Og senere endnu blev forskellige fitnessprodukter markedsført og solgt via tv-shops programmer – altid med lovende resultater for den aktive.

I den første danske VHS-video havde Dorthe Jakobsen hovedrollen og Ina Thanild var sekundanten på produktionen fra 1991 med titlen 'ENERGY EXPLOSION – INTENSIV AEROBIC-INSTRUKTION PÅ 2 NIVEAUER. LOW IMPACT OG HI'N'LOW.

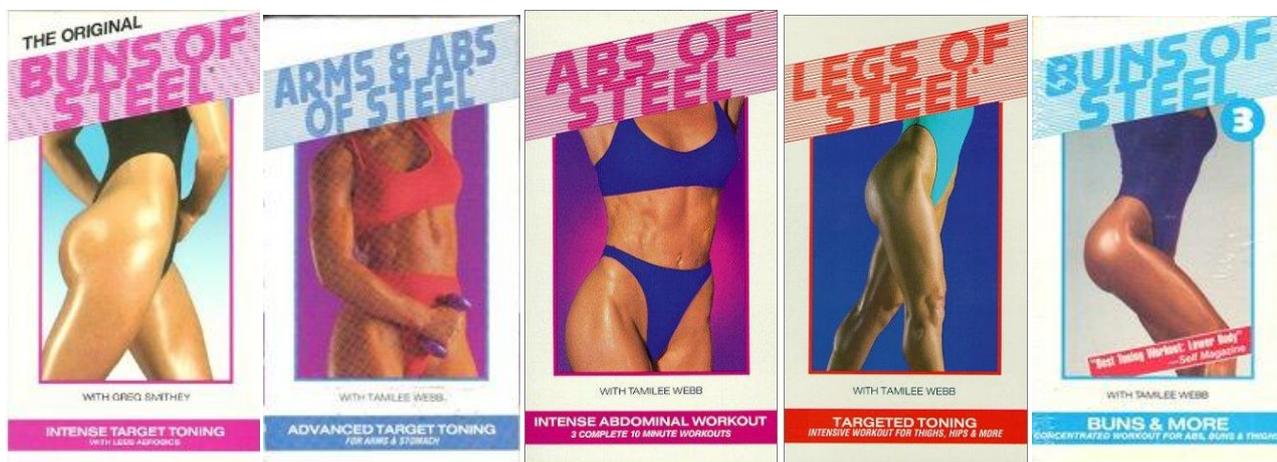


Dorthe Jakobsen og Ina Thanild gav den gas som aerobic-tøser. Her ses coveret til VHS-kassetten.

Den til dato største kommercielle succes på markedet for hjemmetræning indehaves dog af fitnessdronningen Charlotte Bircow. Med titlen 'Baller af stål' slog hun fra 1993 og frem hul på til landets tv-stuer og har efter egne udsagn siden solgt over 1 million eksemplarer af diverse VHS-bånd og DVD'ere til motionshungrende danske kvinder. Inspirationen, konceptet og sågar titlen til Charlotte Bircows første store succes var dog hentet direkte med hjem fra det amerikanske fitnessmarked, hvor både Greg Smithey og Tamilee Webb havde udgivet VHS-videobånd med lignende titler et par år forinden.

Det egentlige motionsprodukt i disse udgivelser er yderst mål- og nytteorienteret, men til gengæld blev de ofte lanceret med budskaber, som strittede i hver sin retning. Enten var udstyret og produkterne lanceret med budskabet om, at effekten indtrådte i umiddelbar forbindelse med eller ganske kort efter træningens udførelse – alternativt blev de fulgt op med budskaber om at disse øvelser ikke kunne stå alene, såfremt man virkelig ønskede at komme i form. Således blev også Charlotte Bircows første udgivelser afsluttet med en opfordring til at løbe sig en tur og i det hele taget være mere fysisk aktiv og at disse aerobicprogrammer ikke kunne stå alene. Begge strategier har dog medvirket til at undergrave fitnessbranchens troværdighed. I det den første variant som oftest ikke er realistisk, mens den anden

variant undergraver selve produktets troværdighed i sig selv og således ikke kan nøjes med denne ene aktivitet såfremt man ønsker baller af stål. Den kommercielle fitnesskulturs generelle behov for at overvurdere effekter resulterer således i skævt forhold mellem kvantificering af træningsmængden hold op mod selve træningseffekten.



Den originale og første udgave af 'BUNS OF STEEL' udkom i USA i 1987 under den mandlige fitnessinstruktør Greg Smithey (VHS-coveret yderst til venstre). Den blev produceret i Gregs eget 'Hip Hop Aerobics Club' i Anchorage, Alaska. I perioden fra 1989 til 1991 udgav fitnessinstruktøren Tamilee Webb med stor succes sine egne 'Steel'-udgivelser, hvorfra 'BUNS OF STEEL 3' udkom i 1991 (yderst til højre). Mon ikke Charlotte Bircow lod sig inspirere herfra til sin egen succes med 'Baller af stål'-udgivelsen, der så lyset i 1993?

Samtidig kunne både på de amerikanske og danske udgivelser læses en lille notits om med forskellige advarsler om, at man skulle have "grønt lys fra sin læge, inden du kaster dig ud i Energy Explosion eller andre former for Aerobic" (Jakobsen & Thanild, 1991). Udbyderne af disse træningsvideoer skulle tilsyneladende ikke have noget at gøre med en hastigt stigende skadesfrekvens, når talrige ellers fysisk inaktive husmødre begyndte at hoppe rundt på stuegulvene.

Da disse udgivelser ofte blev solgt via en markedsføring med veltrænede og professionelle fitnessmodeller, som tydeligt illustrerede træningen æstetiske effekter, har hjemmetræningsmarkedet efterhånden fået opbygget et noget blakket ry. Trods dette formår producenterne til stadighed at sælge produkterne til et kundesegment, som let lader sig lokke af urealistiske og lette genveje til kropslig succes.



Amerikansk tegneseriestribe fra ca. 1989.

Et andet interessant element heri er at iagttage den industrialisering, der har fundet sted inden for hjemmetræningsmarkedet. Denne har resulteret i en ganske betragtelig minimering af produktionsomkostningerne således at produkterne nu har en attraktiv og overkommelig pris for middelklassens masseforbrugere. På grund af den ofte overkommelige pris kommer mange af træningsprodukterne sandsynligvis ud til helt nye kundesegmenter, som muligvis ikke før var fysisk aktive og ej heller kunne finde på at sætte deres ben i et fitnesscenter eller idrætsforening.

Om de fastholdes i fysisk aktivitet efter erhvervelsen af produktet er selvsagt langt fra sandsynlig. Intuitionen siger, at det langt fra altid er tilfældet, men der eksisterer ikke nogen pålidelige videnskabelige undersøgelser herom, hvilket er bemærkelsesværdigt. Af samme årsag findes der i fitnesskulturens miljøer en sejlivet joke om, at produkter og udstyr målrettet for hjemmetræningsmarkedet har to højsæsoner; først i januar, hvor det nye træningsudstyr købes og afprøves, og sidenhen august, hvor selvsamme udstyr bortgives, forsøges videresolgt eller smides ud.

I dansk sammenhæng fandt den sandsynligvis allerførste aerobicitime i en kommerciel organisering sted i dansestudiet 'Sweat Shop', der fra starten af 1982 lå på strøget i København og var til at begynde med ejet af Susanne Bro (Nymann & Reimer, 1997, p. 20). Studiet var til at begynde med et førende københavnsk danseinstitut hvor bl.a. jazzballet¹⁰⁸ og mere dansende træningsformer blev introduceret med rimelig kommerciel succes før aerobicbølgen skyllede de i manges øjne mere sofistikerede dansevarianter af banen. På nogenlunde samme tid var Dorte Jakobsen i Jylland ansvarlig for, at aerobic blev introduceret i det kommercielle 'Studie 83' beliggende i Viby-forstanden til Aarhus. Succesen blev imidlertid så stor, at Dorte Jakobsen et par år senere kunne åbne sit eget aerobicbaserede specialcenter ved navn 'Dorthes Aerobic Studio' beliggende midt i Århus' centrum. Både 'Dorthes Aerobic Studio' i Aarhus og 'Sweat Shop' i København havde således rødder i jazzballetten, men i praksis baserede disse første kommercielle udbydere sig på indtægter fra de mange nye fitnessaktive, der tog aerobic til sig op gennem den første halvdel af 1980'erne.

En af deltagerne på en af de første aerobic timer i 'Sweat Shop' var Charlotte Bircow (f. 1961)¹⁰⁹, der husker aerobic timen foregik under ledelse af en amerikansk instruktør, der var hentet til Danmark som gæsteinstruktør: *"Jeg var i 1983 oppe i studiet til den første aerobic time i 'Sweat Shop'. Jeg var sammen med blandt andre Susanne Breuning¹¹⁰. Det var sådan en rigtig 'killer-time', hvor vi var helt døde bagefter"* (interview med Charlotte Bircow). Hun beskriver sin egen begejstring for aerobic som en kombination af den effektive træningsform, som ramte hendes og mange andre kvinders behov for at dyrke en hård, men samtidig sjov og udfordrende idrætsaktivitet på kvindernes egne præmisser – og dette samtidig med, at Charlotte Bircow også understreger, at der i høj grad var tale om en fælles træningsoplevelse, hvor *"... den store succes med aerobic var, at det var så socialt"* (interview med Charlotte Bircow). Der er således tydelige forskelle på de beskrivelser, der er af aerobic og Workout og den aktive udøvers egne oplevelser af selvsamme praksis; og tilsyneladende er selve legitimeringen og skabelsen af mening i aktiviteten det, der rummer de største forskelle.

¹⁰⁸ Jazzballet var en populær og lettilgængelig danseform i 1980'erne, der kombinerede en række klassiske grundtrin med mere moderne rytmiske udtryk og bevægelser. Da aerobics blev introduceret, fik dette koncept langsomt overtaget.

¹⁰⁹ Charlotte Bircow mener at kunne huske årstallet præcist, fordi hun i det samme år, 1983, var med i cirkusrevyen og det var i perioden op til premieren, at hun deltog i aerobic-timen.

¹¹⁰ Tidligere kendt sanger og revystjerne.

Også Henrik Withen, som senere skulle spille en afgørende rolle i udviklingen af spinningcykler, husker sit møde med aerobic og sine år som aerobicinstruktør:

"Det var en ren tilfældighed, at jeg blev trukket med ind i et center, der hed 'Sweat Shop', som var startet af en, der hed Richard. Richard var den første, der herhjemme startede op med selve aerobic-delen. Altså den klassiske Jane Fonda aerobic. Inde i Købmagergade havde han overtaget et lille studie, hvor der tidligere var danset jazzballet, men som var gået konkurs. Siden flyttede han centret over på Vimmelskaftet i et større lokale og senere endnu flyttede det til Vesterbrogade. Da det lå på Vimmelskaftet i City startede jeg i det små med at undervise derinde. På daværende tidspunkt var der ikke mange mænd i denne motionsbranche og aerobic var derfor mest for kvinder, og jeg synes jo det var sjovt.

Men det var sådan nogle lidt hippe mennesker og kunstnertyper, der kom derinde. Det var ikke decideret jet-set-segmentet, for de var meget nede på jorden, dem, der kom derinde. Michael Bundesen fra ShuBiDua kom meget derinde, husker jeg. Det var et specielt sted med nogle meget karismatiske mennesker. Årsagen til, at jeg blev aerobicinstruktør var, at jeg savnede lidt den hårde træning, og i starten var aerobic meget hårdere end den vi kender fra i dag og den vi så et par år senere. Det var meget mere den gamle Cooper-inspirerede NASA-metode målrettet astronauterne med de helt store bevægelser, du ved høje knæløftninger, sprællemænd og sparke fødderne helt op til loftet. Den såkaldte 'High Impact', hvor der var fuld knald på"

(Interview med Henrik Withen)

Der viste sig dog hurtigt problemer med specielt træningsformen 'High-Impact', som var en kombination af løb på stedet, kraftfulde hop og spark med strakte ben helt op til loftet og ud til siderne i taktfaste rytmer til høj diskomusik. I takt med, at forskellige udgaver af aerobic blev gradvist mere populære, dukkede der også oftere en del utrænede og idrætsuvante deltagere op for at deltage. De nye deltagere kom direkte ind fra gaden og hvis de havnede på en såkaldt 'killer-time' resulterede det hyppigt i overbelastningsskader samt ben- og rygskader. Derfor blev der relativt hurtigt opfundet den første aerobic-sko med navnet 'Reebok Princess'.

Den hårde træningsform 'High Impact' blev ligeledes suppleret og flere steder helt erstattet med mere skånsomme alternativer under betegnelsen 'Low Impact', der, som navnet antyder, ikke var nær så hård og belastende, da den ene fod hele tiden skulle være i gulvet. Denne udgave var dog ikke helt så effektiv, men netop derfor blev potentialet for at nå endnu flere motionisthungrende kvinder udvidet yderligere (Aagaard, 2003, p. 64). Selve logikken i at sænke det motoriske krav for deltagelsen medvirkede således til det kommercielle gennembrud. Den første kendis, der huskes for at bringe aerobickulturen til Europa, var den yndige skuespillerinde, Sidney Rome, der i 1982 "... åbner et motionsstudie i Berlin og er den første, der blander aerobic-dancing og Jane Fonda's Workout. Aerobic fik her sin spæde start til den form, vi kender i dag" (Christiansen & Hyllested, 1986, p. 7).

En af de mere skånsomme træningsaktiviteter, der kom til Danmark i 1986, var den såkaldte 'Step-aerobic', som stadig er en meget udbredt og populær aktivitet i landets fitnesscentre. 'Step', som det populært kaldes i fitnesskredse, blev opdaget som alternativ træningsform i 1986 af den amerikanske fitnessinstruktør Gin Miller og "hun udviklede et stepprogram og kontaktede pionererne inden for

udviklingen af den første aerobic sko, Reebok, som gik ind i projektet, og steptræningen var opdaget. Stepaerobic blev dernæst lanceret over hele verden med en gigantisk PR-tour – herhjemme foregik introduktionen i 1989 i det Kongelige Teater med *Gin Miller selv*” (Aagaard, 2003, p. 65). Gin Miller udviklede en række progressive stepprogrammer, hvor man gradvist nuancerede trinenes sværhedsgrader, således at der i realiteten var tale om de første egentlige stepserier, der kan antage danselignende former på de mere avancerede hold. Med dette set-up fik hun enorm kommerciel succes i salget af stepbænke og hun drog på turneer, der blandt andet bragte hende til København i 1989, hvor endnu en kulturbastion således skulle stå for fald for den ofte kritiserede og ukultiverede fitnesskulturs aktiviteter, da præsentationen af den nye træningsform fandt sted på selveste Det Kongelige Teater (Aagaard, 2003, p. 64).

Konceptudviklingen og iderigdommen havde med forskellige eksperimenter inden for aktiviteter som dans, gymnastik, ballet og aerobic fantastiske vilkår, hvilket resulterede i en række forskellige træningsformer med hver deres unikke præg. Aerobic og step blev isoleret set gigantiske succeser op gennem 1980’erne. Kvinder valfartede både til de selvstændige specialindrettede aerobicstudier, til de kommercielle fitnesscentre og til idrætsforeningerne, der heller ikke var sene til at introducere aerobic som en del af aktivitetspaletten. Således lyder det i Dansk Gymnastik Forbunds medlemsblad i 1983, at en *“... bølge er over os. Fra USA er et begreb kommet til Europa. Med en voldsomhed som en flodbølge breder denne særlige form for legemsudfoldelse sig også her i landet (...) Aerobic er desuden markedsført med brug af nogle irrelevante, men markante og entydige signaler, der sikkert har appel til mange mennesker. Det er smukke, unge, slanke piger, der repræsenterer programmet, påklædningen er chik og moderne med de lange spraglede benvarmere som varemærke...”* (Hansen, 1983, p. 5).

Især fitnesskæderne ‘Form & Figur’ og ‘Fitness Club’ fik hurtigt ansat en række af landets førende instruktører, heriblandt Charlotte Bircow, mens Ina Thanild (f. 1963) i 1983 bragte aerobic ind i den lokale Greve Gymnastikforening efter sit ophold som au-pair-pige i Californien, USA:

”Jeg oplevede, at forskellige former for aerobic var over det hele, da jeg tog til USA efter min gymnasietid. På TV var der hver morgen en eller anden stram sag i trikot, der lavede de her programmer. Og det var både ‘Jazzercise’ og ‘Workout’, som blev dyrket meget. Jeg blev nysgerrig, for jeg var vant til at dyrke en masse gymnastik og jazz- og showdans hjemmefra, før jeg tog af sted. Jeg gik faktisk først til klassisk ballet i USA, men da jeg skulle flytte til en anden familie i Californien, fik jeg nys om den her nye Workout-bølge.

I den nye familie, som jeg arbejdede for, gik moren til Jazzercise i et lille ussel lokale sammen med nogle andre mødre. Men dér, hvor jeg begyndte, var i en kæmpe stor sal, hvor man som deltager bare lagde to – tre dollars i en lille papkasse til instruktøren, som satte en LP-plade på, og så var det ellers bare fuld gas. Vi var vel 200 mennesker, og det var helt fantastisk, den energi vi havde. Instruktøren stod oppe på scenen og råbte og skreg, og vi havde bare en fest.”

(Interview med Ina Thanild)

Ina Thanild stiftede således bekendtskab med aerobic-kulturen i USA og bragte uvidende herom som en af de allerførste aerobic-aktiviteten hjem til Danmark i sommeren 1983. Da Ina Thanild allerede i seksårsalderen startede i Greve Idrætsforenings Gymnastikafdeling og blandt andet var med på

konkurrenceholdet 'Grevepigerne' og senere blev instruktør med egne hold, havde hun ikke problemer med at overtale foreningsbestyrelsen om idéen med at starte et Workout-hold op efter hendes hjemkomst i 1983. Således kunne hun uden noget større ideologisk opgør om motionsgymnastikkens hensigter iværksætte Workout-inspirerede aerobicprogrammer i efteråret 1983:

"Tilliden mellem mig og bestyrelsen var jo allerede etableret som følge af mine mange aktive år i foreningen. Og jeg havde også skrevet et fint håndskrevet brev til foreningen fra USA, hvor jeg havde fortalt dem, at jeg nu kom hjem og gerne ville have nogle hold i foreningen til sæsonstart, men at det skulle hedde 'Workout'. Og det vidste de slet ikke, hvad var. Så da jeg kom hjem, samlede jeg en masse venner, naboer og familie i haven, og afprøvede hele sommeren igennem program og undervisning af på dem.

Musikken mixede jeg selv på kassettebånd og afspillede den på mit lille konfirmationsanlæg. Så var jeg klar som instruktør til sæsonstarten. Jeg tog også kontakt til lokalavisen Sydkysten, som gerne ville skrive lidt om det. I den første sæson i 1983 kom der vel 14 – 16 stykker på mit hold og mange af dem var nogen, jeg kendte i forvejen. Venner og sådan. Men til forskel fra andre gymnastikhold, var deltagerne også meget mere blandede og der var mange, der aldrig havde dyrket gymnastik før. Så der var faktisk mange nye medlemmer blandt dem."

(Interview med Ina Thanild)

Som et nyt element rummede aerobic-kulturen en langt større fleksibilitet, da den ikke som den konkurrenceorienterede og æstetiske opvisningsgymnastik havde et indbygget krav om, at man absolut skulle være til træningen hver evig eneste gang:

"I gymnastikken var jeg vant til, at hvis man ikke havde været der én gang, så var man allerede langt bagud, næste gang man kom. Men til aerobic gjorde det ikke den store forskel, om man mistede en gang træning, for der var ikke nogen konkurrencer eller opvisninger, der skulle øves til, og konceptet var så simpelt, at alle kunne være med. Og så var det også nye og forskellige øvelser fra gang til gang – de skulle jo bare følge mig og ikke nødvendigvis huske indlærte serier. Det var en stor befrielse for både mig og udøverne."

(Interview med Ina Thanild)

Der var tilsyneladende også behov for den større fleksibilitet i Greves lokalsamfund, for netop elementerne af uforpligtethed, lettilgængelig træning og en klar krops- og sundhedsorientering i selve italesættelsen af aktiviteten tiltrak en gradvist voksende deltagereskare. Den store succes blev dog grundlagt på den årlige gymnastikopvisning i Greve-Hallerne, hvor Ina og holdet valgte at lave en demonstration af aerobic-konceptet:

"Jeg sagde til holdet fra start af, at det med den traditionelle gymnastikopvisning, som mange andre sigter efter at deltage i som årets store begivenhed, den skulle de slet ikke tænke på. Det var jo ikke derfor, vi trænede. Men da tiden så nærmede sig, og de var blevet trygge og havde vænnet sig til instruktionerne og øvelserne, spurgte jeg dem alligevel, om vi ikke skulle lave en lille demonstration til opvisningen i Greve-Hallerne.

Og det var alle med på. Vi skulle ikke øve os. Demonstrationen skulle blot forløbe som en helt almindelig time, og vi skulle ikke gå op i at se ens ud med samme dragter og hårspænder og den slags. Og så væltede vi ind på gulvet – råbende og skrigende og det hele. I tiden efter opvisningen kom der styrtende mange mennesker til mine hold, og i sæsonen efter fik jeg kommunens største træningshal på Greve Gymnasium for at der var plads til alle. Jeg tror, vi var omkring 200 allerede i 1984. Og der stod jeg så på en lille plint og skreg af alle lungers kraft, for på det tidspunkt var der ingen smarte head-set-mikrofoner.”

(Interview med Ina Thanild)



Den sandsynligvis allerførste større opvisning og demonstration af aerobic og Workout i 1984. Ina Thanild, som står yderst til højre iklædt klassisk Jane Fonda-outfit, instruerer sit første aerobichold i Greve Idrætsforening. Hun var med til at gøre aerobic til en massiv succes både i foreningsregi og senere som respekteret og kendt instruktør i en række kommercielle fitnesscentre og -kæder.

Selvom Ina Thanild ikke oplevede den store modstand mod aerobickulturens indtog i gymnastikforeningen, kunne hun dog godt se, at der var mindre kulturkonflikter i mødet mellem en mere traditionel og æstetisk gymnastikkultur og den nye aerobickultur: *”I starten var der en naturlig skepsis over for Workout og aerobic, og jeg husker nogle instruktørmøder, hvor der var nogle, der var bange for, at den traditionelle gymnastikkultur og idealismen ville forsvinde til fordel for Workout og aerobic. Men de fandt hurtigt ud af, at vi fik fat i et helt andet publikum end de andre traditionelle gymnastikhold gjorde, og det kom jo også foreningen til gode med alle de mange nye medlemmer”* (Interview Ina Thanild).

For Ina Thanild – og sidenhen mange andre prominente navne i fitnesskulturens historie – blev aerobicsuccesen i foreningsregi så stor, at hun selv begyndte at leve professionelt af sit store engagement og sine evner udi instruktionens kunst. Til at begynde med underviste hun i et mindre fitnesscenter, 'Trimland', beliggende i Ballerup i slutningen af 1980'erne. Samtidig med at hun underviste talrige timer, blev hun også aerobicansvarlig med personaleansvar samme sted. I 1989 blev hun headhuntet til den noget større fitnesskæde 'Form & Figur', hvor hun blev ansat som instruktør i et af datidens største fitnesscentre

på Strøget i København¹¹¹, som var *"... et helt nyt center som blev kaldt flagskibet for Form & Figur"* (Interview Ina Thanild).

Ina Thanild beskriver tiden i slutfirserne som en pionértid fyldt af optimisme, ubekymrethed og godt humør. Hun levede af at undervise i op til fem timer om dagen, hvilket medførte en enorm belastning af krop og især fødder, men trods dette ser Ina tilbage på tiden som en god periode: *"Det var jo både min hobby, min lidenskab og min profession. Jeg kunne leve af det, og det nød jeg hver dag. Jeg blev senere regionschef med ansvar for aerobic i Form & Figur, og der fik jeg også en god løn, altså lige indtil de jo desværre gik konkurs"* (Interview med Ina Thanild). Dog er tilbageblikket også præget af tydelig ironisk distance til især hele fitnesskulturens medfølgende livsstils- og modeindustri:

"Med den store succes kom der et kæmpe marked med alt fra de rigtige sko, g-strengsdragter og 'fald-ned-strømper', der kunne sidde på den helt rigtige måde. Allerede dengang skulle man ikke gå ned på udstyr. Vi var så hippe, at vi troede, at vi var dronninger. Og vi blev også gjort til dronninger af de mange kunder, som dyrkede kulturen og kom fast til vores træningstimer. Vi havde mange faste deltagere på vores hold, og de forgudede os. Jeg husker især, at det var ekstremt inde i Form & Figur på Strøget [i København, red.]

Selve moden, måden at være på og udseendet spillede en meget stor rolle. Nok en lige så stor rolle som det at være god til selve undervisningen. Det var en så ydre fokuseret træningsform, og du dyrkede i den grad dig selv og dit eget spejlbillede. Træningen og de kommercielle fitnesscentres sale var i høj grad bygget op omkring spejlets placering, og så var det bare om at se godt ud. Jeg synes, at der var meget tendens til det i den første periode dér i slutningen af 1980'erne og begyndelsen af 1990'erne."

(Interview med Ina Thanild¹¹²)

5.8.9 Fitnesskultur og foreningslivet – den lange vej til anerkendelse

Det var således noget af et tilfælde, at aerobic meget tidligt fandt vej til foreningsregi, men Greve Idrætsforening var, i modsætning til mange andre gymnastikforeninger, ikke sen til at tage aerobicaktiviteten op. Aerobickulturens vej til gymnastikforeningerne var nemlig ikke altid helt så uproblematisk, som historien fra Greve illustrerer, og internt i DGI herskede der stor idrætspolitisk uenighed om, hvorvidt aerobikkulturen overhovedet tilhørte gymnastikkulturen, hvilket også blev debatteret i en række af DGI's medlemsblade.

Både i avisartikler og i idrætsorganisationer medlemsblade var der forskellige debatindlæg, hvor aerobickoncepterne, og i særdeleshed Jane Fondas forsøg på at sælge Workout som en kvindesag, blev problematiseret. Således lød eksempelvis den kulturradikale Carstens Jensens anmeldelse af Workout-konceptet i dagbladet Information i 1983:

¹¹¹ Østergade 47 på Strøget i København.

¹¹² Den mere modne Ina Thanild bevægede sig væk senere væk fra den hårdtpumpede diskomusiks træningslokaler og har nu kastet sin kærlighed på yogaen, som hun lever med og af i dag.

"Firsernes svar på Ribenasaften

Historien om Jane Fondas krop begynder i barndommen, hvor hun er 'den typiske klumpedumpe'. På kostskolen bestiller hun slanketyggegummi med bædelormeæg fra et postordrefirma og lærer sig opkast-metoden. På college er hun på dextrin, som fotomodel tager hun vanddrivende piller. I ti år lever hun af cigaretter, kaffe, speed og jordbær-yoghurt.

Så bliver hun kropsbevidst. Ude på spireprofetfløjen konstaterer hun fortvivlet, at hendes fire måneder gamle datter, Vanessa, ikke kan lide flasken med blandingen af gedemælk, tørret spædkalvelever, sirup og koncentreret tranebær-juice. I dag er Jane Fonda på den gyldne middelvej og kan godt spise et stykke valnøddetærte. Hun er selvfølgelig indstillet på at betale for fråseriet med lidt ekstra sved på panden den næste dag. For Work-out-programmet er 'holdepunktet i min tilværelse'.

Midlet er hård konkurrence med dig selv, målet hedder brændpunktet: 'Når du tror at det her var den sidste øvelse, du kunne klare, så klar to mere. Find brændpunktet. Sved.'

Brændpunktet er 'en naturlig og sund smerte' og belønningen 'ud over alle grænser, en verden i tecicolor og firsporet quadrophonisk lyd: Du vil rosenkindet og klarøjet komme til at le mere, få livligere gang og være sikrere i stemmen. Du kommer til at kunne lide dig selv bedre og glæde dig over at elske mere. Farven på træernes blade vil give dig større glæde. Ligesom følelsen af skarp, frisk luft på din hud.'

Jane Fonda er ikke gymnastiklærerinde, hun er konditionspræst for en langbenet, trikotuniformeret kvindemenighed udstyret med tapre blikke, forpustede smil og minimalbryster. Det ligner et kvindeligt jægerkorps på overlevelsesøvelse i hverdagens ingenmandsland, og det er det også: Jane Fonda er trikotdamernes avantgarde i firsernes tilstedeværelseskamp." (*Jensen, 1983*)

Ovenstående er på sin vis et godt eksempel på, når en semielitær kulturradikalisme og dens implicite kulturskepticisme falder i den sproglige æstetiks grav, hvor dens optagethed og iscenesættelse af sin sproglige overlegne position som smagsdommer forkynder det omtalte fænomens manglende kvaliteter. Resultatet er, at der derved opretholdes en kritisk distance til fænomenet og selve denne afstand er på samme tid ensbetydende med en manglende anerkendelse.

Det er slående, at der i litteratursøgningen fra denne periode ikke er ret mange kilder, der insisterer på at forstå selve meningen med aerobicaktiviteten. Derved kommer de kritiske beskrivelser til at stå lidt alene som dem, der hænger fast som historiens perspektiv på sin samtid. Konsekvensen ved den semielitære kulturradikalismes implicite kulturskepticisme er tydeligvis også en større optagethed af den sproglige æstetiks selviscenesættelse af sin egen overlegne position som smagsdommer, der forbeholder sig retten til at forkynde det fænomenets manglende kvaliteter. Resultatet er, at der opretholdes en kritisk distance til fænomenet, og denne distance er på samme tid ensbetydende med en manglende anerkendelse.

Men der er samtidig heller ikke tvivl om, at kritiske beskrivelser som ovenstående står i tydelig modstrid til de få beskrivelser, som trods alt findes af selve oplevelsen af at dyrke aerobic. Disse beskrivelser stammer selvsagt fra de aktive udøvere selv. Én af de første, der afprøvede aerobic på sin egen krop var den nuværende formand for DGI Gymnastik og Fitness Landsudvalg, Dorte With, der i denne forbindelse udtaler:

”Kroppen fortalte mig, at dette her, det er sjovt og ’her lærer jeg’. Så der var intet i dette store kultursammenstød, som jeg selv rent kropsligt bemærkede. Der var ingen forskel på den traditionelle gymnastik og aerobic for mig – jeg var dybt optaget af at arbejde med kvaliteten i grundgymnastikken – og her lærte jeg nyt. Det var den samme oplevelse af at stå sammen med nogle mennesker, som jeg rigtigt gerne ville træne og være sammen med. Jeg oplevede det ikke som et kultursammenstød. Og jeg var ikke fremmed over for aerobic, mere nysgerrig. Og det var tilbage i 1983 eller 1984 jeg prøvede det for allerførste gang. DGI blev mere optaget af at arbejde med ’det nye’ frem-for at frasige sig det. Man kan sige, at DGI har været med til at problematisere det positivt.”

(Interview med Dorte With)

Også Ina Thanild udtalte sig til den lokale presse i 1983, da hun i lokalavisen Sydkysten beskrev det nye træningskoncept Workout:

”Det er en energisk og grundig kropstræning til musik (...). Man behøver hverken at være danser eller gymnast for at deltage. Der bliver ikke lagt vægt på ynde og udførelse, men det kræver udholdenhed og selvdisciplin. Målet med træningsprogrammet er at opnå styrke, udvikle smidighed og øge udholdenhed (...) Jeg selv finder denne træningsmetode meget behagelig og tilfredsstillende. Den er hård, og man kommer til at svede meget, men det er en skøn fornemmelse. Den øger ens styrke og velbefindende. Metoden er meget afstressende og giver mere energi ...”

(SYDKYSTEN, 1983)

Også inden for den etablerede idrætsforskning var kritikken af aerobic-kulturen massiv. Først i 1997 finder man således den første ikke *per se*-kritiske studierapport (bachelorprojekt) om aerobic-fænomenet fra Danmarks Højskole for Legemsøvelser, hvor de to studerende, hvoraf den ene er den senere kendte fitnessinstruktør Birgitte Nymann, meget sigende i indledningen konstaterer, at aerobic i dag, 1997, er ”... blevet en almindelig og meget populær motionsform i Danmark. På faget idræt er aerobic et fænomen, som der ikke bliver talt meget om, medmindre man forholder sig yderst kritisk til det. Går man på biblioteket og slår op under ’aerobic’ finder man bøger, der omhandler trin og øvelser, aerobicvideoer (...) Der findes ingen litteratur, som går i dybden med fænomenet og der er aldrig lavet undersøgelser omhandlende hvorfor, det er blevet en almindelig og populær motionsform, hvilket undrer os” (Nymann & Reimer, 1997, p. 2).

Bacheloropgaven havde i modsætning til de kritiske strømninger en interesse i at undersøge brugeroplevelser i relation til en række tv-udsendelser¹¹³, der i disse år omhandlede aerobic og blev vist på

¹¹³ Fra 1995 – 1997 blev udsendelser som ’DM i aerobic’, ’Aerobic på tværs’ og Charlotte Bircows ’Form’ sendt på både DR1 og TV2. I ’Aerobic på tværs’ konkurrerede de forskellige hold om ’Den Gyldne Aerobic-støvle’ som førstepræmie.

landsdækkende TV. Der kunne på dette grundlag foretages en sammenligning mellem medie billedet af dækningen af aerobic og den opfattelse, som de aktive udøvere selv havde.

På det sympatiske, men lidt spinkle empiriske grundlag af fem kvalitative Interview, blev det konkluderet, at *"... der findes et andet og mere realistisk billede af aerobic, end medie billedet (...) Vores Interviewpersoner fremstår som hinandens kontraster og repræsenterer derved de kulturelle forskelle i befolkningen. Vi har dermed vist den folkelighed, som tv-mediet har valgt ikke at vise"* (Nymann & Reimer, 1997, p. 2). Dette betød med andre ord, at der var en klar distance mellem et ofte forsimplet og manipuleret medie billede, der beskrev fitness- og aerobic kulturen i en komisk portrættering, og de aktive udøvers egne erfaringer og beskrivelser.

Såvel i pressen, i idrættens hovedorganisationer som i diverse gymnastikudvalg frygtede kritikere og skeptikere, at den individuelle fitness- og motionstræning ville medføre et samtidigt tab af gymnastikkulturens sociale og fællesskabsorienterede kultur og resultere i mere egocentriske medlemmer og en større professionalisering af foreningerne. Men på den anden side kunne man fra centralt hold heller ikke ignorere de nye motionsprægede træningsformers store succes, som viste sig med al tydelighed i en lang række af lokale gymnastikforeninger. Således måtte repræsentanterne fra idrætskulturens smagsdommere i DGI's landsudvalg for gymnastik, der stod for at udvikle instruktøruddannelser, forholde sig mere pragmatiske til aerobic-kulturens succeser. Dette blev forklaret således af den daværende formand for Landsudvalget for Gymnastik, Hans Jørgen Lørup: *"Når der kommer noget nyt frem, tager vi altid en debat: Er det gymnastik, hvad kan vi bruge og hvad ikke? Det har vist sig, at Workout og aerobic har været en stor succes. Vi har over 100 instruktørkurser om året, og ventelisterne er længst på workout og aerobic. Folk skal ikke altid have, hvad de gerne vil have, men vi kan på den anden side heller ikke lade samfundet udvikle sig uden selv at følge med"* (Høj, 1991, p. 6).

Trods kritikken både i medie billedet og i idrætsforskningen var lokale gymnastikforeninger vidner til en af de største medlemsucceser nogensinde. Antallet af aerobicudøvere, der søgte til gymnastikforeningerne, var således ensbetydende med et sandt medlemsboom. Alligevel var der i gymnastikudvalget mange skeptiske røster over for aerobic'ens udtryksformer, der både rummede elementer af individualisme, målrettet træning, sundhedsrationalisme og dertil en ofte kommerciel organisering af aktiviteterne, hvilket på mange måder stred mod den traditionelle æstetiske gymnastikkultur og den frivillige foreningsstruktur, hvor man som centralt idealistisk element opererede med opvisningstraditioner og forestillingen om en forpligtende fællesskab over for lokalsamfundet.

Medlemmer, der blot kom for motionens og sundhedens skyld, og som efterfølgende gik uden at snakke med andre deltagere på holdet, var således en udfordring at håndtere. Disse mange nye motionister var ikke på samme måde som andre socialiseret ind foreningsregi, hvor man i høj grad dyrkede det sociale fællesskab. Dertil var der en mere principiel diskussion om, hvorvidt man kunne kategorisere aerobic som en del af gymnastikkulturen, og på denne baggrund iværksætte man i DGI et udvalgsarbejde, hvor man tog aerobics placering i gymnastikkulturen op til debat.

DGI's tidligere medlem af Landsudvalget for Gymnastik, Ingeborg Moritz Hansen, fortæller i denne forbindelse, at man *"... begyndte at tage nogle kursusformer op i 1984, hvor Majbritt Nørregård og Dorthe Jakobsen blandt andet afholdt kurser [i aerobic, red.]. Vi tog aerobic op som kursus, og deraf opstod det*

med udbud og efterspørgsel i den lokale forening, hvor man i stor stil benyttede sig af disse træningsformer frem til slutningen af 1989. Og så blev der nedsat en lille arbejdsgruppe, hvor vi begyndte at diskutere, hvad vi skulle gøre ved det. Fordi det [aerobic, red.] jo var derude i foreningsregi. Men vi tænkte jo nok, at 'denne her aerobicbølge går over'. Og DGI var jo ikke så meget til bølgere" (Interview med Ingeborg Moritz Hansen).

Der er nok ingen tvivl om, at det dilemma, som Landsudvalget for Gymnastik stod i, også skyldtes, at DGI havde mere end svært ved at forholde sig til en succes, som de ikke selv havde hovedaktierne i, men som de samtidig heller ikke kunne tillade sig at forholde sig passivt til. Disse diskussioner om enten at afvise eller byde nye aktiviteter inden for i gymnastikken, lever i bedste velgående den dag i dag, hvor frygten for at motionsbølgerne skal overskylle og udslette resterne af foreningslivets egne værdier stadig er nærværende. Risikoen for, at dette ville betyde et samtidig farvel til medlemsbegrebet og den særlige sociale omgangsform, som foreningslivet ofte legitimeres med, spøger således i baggrunden.

En af de daværende førende idrætsforskere, Knud Larsen, udtrykte det således i et Interview fra 2006: *"Faldgruben er, at foreningerne indretter sig med træningscentre og i en vis udstrækning efterligner de kommercielle centre og derved bliver mere servicerede, og at der bliver færre frivillige. Det kan resultere i, at lederne bliver professionelle og ansatte, mens medlemmerne bliver kunder"* (Hylbæk, 2006).

Spørgsmålet var med andre ord, om gymnastikken kunne rumme disse nye træningsformer uden at gå på kompromis med sine egne værdier – medlemskab, frivillighed og træningsfællesskab. Kunne man fra DGI's side ignorere, at aerobic var en så stor medlems succes i mange lokale foreninger? Hvis man besluttede sig for at støtte op omkring aerobic som træningsaktivitet ved at udbyde uddannelser og inspirationskurser til gymnastikforeninger landet over, risikerede man så ikke at legitimere fitnesskulturens på papiret modstridende logik? Og hvorledes kunne man dyrke fitnesskulturens og motionslogikkens træningsformer, uden at det resulterede i en mere egocentrisk gymnastikkultur?

Disse dilemmaer gjorde det tilsyneladende meget vanskeligt for DGI at manøvrere strategisk, men på trods af forskellige holdninger til træningsformen aerobic, besluttede DGI sig relativt hurtigt for at forsøge at præge aerobic med sine egne værdier frem for at tage afstand fra den. Således udbød DGI det første aerobic kursus målrettet instruktører i 1984. Den tidligere landskonsulent i DGI, Anders Kragh Jespersen, husker det således:

"Man kan ikke sige, at der er en afgørende dato, hvor aerobic kommer ind i foreningerne, men det [aerobic, red.] voksede fra starten af 1980'erne. Også fordi det selvfølgelig trængte sig på udefra – altså de mennesker, der færdedes i foreningerne, de færdedes jo altså også i samfundet som sådan. Og på den måde blev det jo også en del af foreningernes aktiviteter, at man mange steder udbød aerobic-hold.

Det, der fremprovokerede det, var dels, at vi i 1984 afholdt to første aerobic kurser i foreningsregi, men også, at der i anden sammenhæng opstår en debat om gymnastikbegrebets spændvidde og rummelighed. Og især en diskussion om, hvad man som organisation vil være kendt for. Rent organisatorisk var vurderingen dog, at dette her fyldte så meget i

lokalforeningerne. Det var ikke noget, der blot ville vare i nogle få år – måske til nogles store ærgrelse.

Derfor besluttede vi os for at lave et kvalitativt arbejde omkring det. Altså at opbygge en platform for, at foreningerne kan uddanne instruktører, så de lokale aktiviteter kunne finde sted. Så vi beslutter os for at skabe opbakning og understøtte aktiviteterne, der foregår i foreningerne. Det bliver hurtigt et sammensurium af uddannelser, materialer, aktiviteter, conventions og så videre. Og det er også det billede, vi ser i dag.”

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Problemet var således ikke, at aerobic ikke var populær – tværtimod var aerobikkulturen næsten blevet en så stor succes, at man fra DGI's centrale hold ikke kunne undgå at være opmærksom på det, og derfor blev DGI's centralt placerede idrætspolitiske beslutningstagere nødsaget til at forholde sig aktivt til foreningernes behov for instruktører. Derfor var det først og fremmest et spørgsmål om, hvordan man skulle byde den nye træningsform velkommen – eller som Ingeborg Moritz Hansen udtrykker det:

”Det var jo sådan lidt det, alle elskede at hade. Fordi det var sådan en 'tag-og-smid-væk'-træningsform', som man sagde. Man havde ingen kontakt til de andre under træningen. Man gik ind på gulvet og stillede sig på sin plads, og så gik man igen, når timen var slut. Og det var ikke det, vi forstod ved foreningskultur i DGI.

Paradokset var jo, at vi sloges mest med vores egne [foreninger, red.]. For det [aerobic, red.] var jo i foreningskulturen allerede. Og jeg tror også, at det handlede om at være med på 'beatet' – altså man ville gerne have det i lokalforeningerne. Og folk strømmede jo til. Lige pludselig var der jo 50 på et hold, hvor der tidligere var 15. Og det er altså sjovere at være frivillig foreningsleder, når der er mange frem for få. Og sådan var der jo mange ting, der bar det frem. Vi sloges med mange fordomme i nogle år og brugte meget krudt på at argumentere for aerobic'ens berettigelse internt.”

(Interview med Ingeborg Moritz Hansen)

En af de nøglepersoner, som lokalt var stærkt medvirkende til at gøre aerobic til en populær træningsform i foreningsregi, var Birgitte Pedersen fra Randers, som fortæller om Randers Gymnastiske Forening i 1988:

”Som gymnasielærer var jeg samtidig gymnastikinstruktør i Randers Gymnastiske Forening, og der introduceredes aerobic også af Dorthe Jakobsen, som jo også havde sine egne forretningsinteresser¹¹⁴. Der, hvor det bliver revolutionerende i vores forening, var med det tiltag, jeg lavede i forbindelse med Hop-Shop¹¹⁵ i 1988, hvor vi prøvede at tage de kommercielle centres træningsform ind i foreningens rammer. Og som noget nyt havde vi den første åbne træningsform, hvor man kunne komme direkte ind fra gaden om lørdagen.

Forskellen var også, at der ikke var nogen opvisninger. Det var mere motionen og den fysiske træning, der blev lagt vægt på. Og som noget helt nyt fik jeg en smed til at lave rullende spejle,

¹¹⁴ Dorthe Jakobsen levede i denne periode som professionel aerobicinstruktør med sit eget aerobicstudie

¹¹⁵ Hop-Shop var DGI's forsøg på at konceptualisere sine egne aerobic-serier målrettet gymnastikforeninger.

som vi rullede ind i gymnastiksalen når vi skulle træne, og det var vildt revolutionerende. Det var årsagen til, tror jeg, at vi lynhurtigt fik 250 nye medlemmer bare sådan uden videre.”

(Interview med Birgitte Pedersen)

I lighed med den tidligere omtalte Ina Thanild fra Greve betød den store succes også for Birgitte Pedersen, at hun begyndte at overveje mulighederne for at gøre aerobicinstruktørrollen til en selvstændig professionel levevej, og der er således flere samstemmende eksempler på, at efterspørgslen på de fitnesskulturens træningsformer var så stor, at foreningerne simpelthen ikke kunne følge med efterspørgslen. Noget tyder således på, at flere og flere gymnastikinstruktører tog sagen i egen hånd og gik fra at være nogle af foreningslivets fremsynede frivillige ledere og instruktører til at være kommercielle idrætsudbydere. Dette skete nogenlunde samtidig med at Landsudvalget for Gymnastik diskuterede i hvor høj grad organisationen skulle understøtte og følge med udviklingen.

Birgitte Pedersen kunne selvsagt kun leve professionelt, såfremt hun forlod foreningslivets frivillige rammer og selv åbnede et privat og kommercielt drevet fitnesscenter, hvilket hun således besluttede sig for. I første omgang blev hun franchisetager i et af datidens større fitnesskæder under Jørgen Albrechtsens 'Fitness Club'-regi, og med centret beliggende i Randers blev hun en centralt placeret ildsjæl med stor betydning for den lokale idrætsudvikling fra et kommercielt udgangspunkt.

Diskussioner om, hvorvidt idrætsforeninger via de nye træningsformer kom til at ligne de kommercielle fitnesscentres tilbud for meget, blev også relevante i denne sammenhæng. Foreningslivets aktiviteter har traditionelt set legitimeret sig både på et anderledes indholdsmæssigt, praktisk og ideologisk plan, hvilket har været et centralt udgangspunkt for den politiske goodwill, som giver foreningslivet en række økonomiske og politiske privilegier i idrætspolitiske diskussioner og prioriteringer. Både i idrætsforskningens og politikernes forkærlighed for foreningslivets organiseringsform har det således været centralt, at foreningerne udbød aktiviteter, der var non-profit i deres sigte og båret af civilsamfundets værdier som lokaldemokrati, folkeoplysning og iscenesat af frivillige instruktører, der gjorde det af lyst.

På trods af at medlemmerne stormede ind i de lokale foreninger, var DGI's centrale landsorganisation ikke enig internt om, hvilken rolle DGI skulle eller burde spille i den spirende aerobic kultur i midten af 1980'erne. Konflikten mellem de forskellige idrætspolitiske positioner afspejles ligeledes i, at da DGI's magtfulde gymnastikudvalg fra centralt hold besluttede at nedsætte et 'ad hoc'-aerobicudvalg, skete dette for ét år ad gangen. Selvom der ikke var knyttet officiel formel magt til gymnastikudvalget, viste historien, at den reelle magt til at iværksætte nye initiativer lå hos de personer, som turde tage nogle idrætspolitiske kampe og søsætte nogle udviklingsprojekter, som de arbejdede hårdt for at få til at lykkes.

Et eksempel på den reelle magt er blandt andet dette ad-hoc-aerobicudvalg, der skulle arbejde med at kvalificere og udvikle kursusaktiviteterne. Udvalget havde ganske kort tid til at bevise sit værd, men kombinationen af medlemsboom og den store efterspørgsel på kursusaktiviteter og instruktøruddannelser medførte på mange fronter et så stort pres på både det regionale og centrale DGI, at behovet for at udvikle, kvalificere og videreudvikle de faglige aspekter og kvaliteter i aerobicformerne ikke kunne fornægtes.

Udvalget udviklede således ganske hurtigt forskellige kurser, instruktørkurser og skriftlige materialer i aerobicdiscipliner, hvilket givet har medvirket til at give aktiviteterne et mere velkendt udtryk i et mere velkendt sprog.

Derfor er det også interessant at se på, hvilke begrundelser DGI i praksis tog i brug for at forklare, hvorledes aerobic kunne retfærdiggøres som træningsaktivitet, og hvorledes aerobic i foreningsregi adskilte sig i forhold til et kommercielt regi, idet den politiske og økonomiske støtte og opbakning til foreningslivet og idrættens hovedorganisationer på sigt ville være mere besværlig at opretholde, såfremt den eneste reelle og principielle forskel bestod i ejerformerne.

Således var man i et dilemma, der betød, at man på den ene side måtte udvikle sig og følge med, mens dette samtidig betød, at alle værdierne, som legitimerede den massive politiske og økonomiske støtte, langsomt eroderede bort. Den tidligere landskonsulent fra DGI, Anders Kragh Jespersen, siger herom:

”Man kan sige, at det vi [DGI som samlet paraplyorganisation] har gjort, er at tillægge det et værdisæt, som foreningerne arbejder ud fra. Vi har prøvet at integrere det i aktiviteten [i aerobic, red.]. Man prøver at gøre det til en mere værdibaseret træningsaktivitet med de elementer, man nu har at gøre med dér.

Men jeg tror også, at man skal passe på med at sige, at det sådan kan ses udefra. Men det skal gerne kunne opleves, at man eksempelvis godt tør bryde ind med nogle ideer til de aktiviteter, man har arbejdet med, og for eksempel involverer deltagerne mere direkte i øvelsesvalget eller tilrettelæggelsen og opbyggelsen af aktiviteten. Og derudaf vokser så adskillige nye aktivitetsformer med ’dance’ og ’step’, hvor det vigtige er, at man anerkender aktiviteten fra vores side, men også at vi samtidig gerne vil give den et tillæg af de kvaliteter, man i forvejen arbejder med i foreningslivet.

Altså, man kan ikke umiddelbart lave noget, som ikke alle andre også kan lave. I den forstand er det ikke noget unikt eller noget, vi har monopol på. Men man kan godt tilrettelægge aktiviteten sådan, at der bliver en konfrontation deltagerne imellem eller en udfordring deltagerne imellem. Det er én af de sådan helt fysiske ting, der kan tillægges. Og derudover så er der alene det at tilrettelægge og gennemføre det i et foreningsmiljø, som folk kender fra andre sammenhæng. Det er også med til at gøre en forskel.”

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Det tyder derfor på, at der i den praktiske udførelse af aktiviteterne ikke er den store forskel at spore, men at det primært er arbejdet omkring selve aktiviteterne samt måden at omtale og legitimere aktiviteterne på, der rummer forskelle mellem ejerformer. Den mangeårige aerobicinstruktør Marina Aagaard, som både kender den foreningsbårne og kommercielle verden indgående fra sine år som førende fitnessinstruktør, omtaler problemstillingen således:

”For at svare på spørgsmålet om, hvad forskellen egentligt er, vil jeg sige, at DGI har lavet nogle fantastisk gode resultater, hvor de netop lægger fokus på de værdier, der er i foreningslivet. Men jeg vil også sige rent ud, at i praksis – om det foregår i DGI-foreninger,

DGF-foreninger eller i private centre – så er der ingen forskel på de gode instruktører. For dem, der uddanner instruktørerne, er de samme. Både til de private centre og til foreningerne. Og det er de samme store udenlandske navne, som står oppe på kongresserne både for de private og for foreningerne. Vi har alle sammen lært af de store udenlandske navne til at starte med, uanset om det foregik i DGI, DGF eller privat regi. Så det er derfor, at der ikke er nogen, der kan tage æren for det.”

(Interview med Marina Aagaard)

DGI's aerobicudvalg var på denne måde skelsættende for datidens DGI-kultur, da den kom som en intern reaktion på noget udefrakommende. Således blev den fremmede fitnesskultur integreret i et stort, stolt foreningsliv som DGI's gymnastiktradition. Som formand for DGI's nedsatte aerobicudvalg blev Ingeborg Moritz Hansen valgt, og hun fremstiller den komplicerede DGI-historie således:

”Aerobic var altså noget, der voksede og groede fra bunden. Foreningerne lavede jo hold ude i de lokale foreninger, uanset hvad vi mente fra centralt hold. Og det måtte vi jo forholde sig til fra oven.

Jeg tror, at vores aerobicsucces skyldes mange ting. Det er noget med det rette tidspunkt på det rette sted og de rette personer. Vi begyndte at spørge os selv om, hvad vi havde brug for. Og det var først og fremmest at få lavet en aerobicuddannelse. Det kunne jo ikke hjælpe blot at købe sig adgang til nogle instruktører fra den kommercielle verden til at uddanne os i DGI, for aerobic så ikke ud til at være noget, der blot gik over.

Og i modsætning til i andre dele af DGI, var der heller ingen af os i det nedsatte ad-hoc aerobicudvalg, som ønskede, at det skulle gå over. Det var helt klart, at vi måtte have vores egne instruktører, og vi blev nødsaget til at forholde os til det rent indholdsmæssigt, fagligt og politisk.

Og vi sagde, at det var altså ikke nok bare at få inspiration¹¹⁶. Vi måtte også have kvalifikation – og det får man altså gennem uddannelse. Og så begyndte vi ellers at skabe uddannelser. Vi skabte forskellige former for uddannelser, som vi blandt andet kaldte for ’fordybelseskurser’ og ’fornyelseskurser’, hvor fornyelsen var inspirationen og fordybelsen var selve uddannelsen. Vi begyndte at flette alle mulige ting sammen og det voksede stadig på medlemssiden og på kursussiden.

Så begyndte administrationen at spørge ’hvad gør vi nu?’ på grund af administrationen af kurserne, for det var ved at løbe dem over ende. Det var et enormt stort arbejde at håndtere rent praktisk. Og lige pludselig havde vi lige så mange kurser i aerobic, som alle de andre gymnastikgrene havde tilsammen. Ups, sagde vi så lige.

Og så sagde vi, at vi ikke kunne gøre dette alene mere – vi var fire mennesker i aerobicudvalget – så vi lavede et amtsnetværk med kontaktpersoner ude i alle amterne. Det var hårdt arbejde

¹¹⁶ I DGI skelner man i dag mellem inspirationskurser, der er kortvarige, og uddannelser, der er af længere varighed.

hele tiden, men der var mange engagerede kontaktpersoner og også sådan nogle særlige dynamoer rundt omkring i landet. Samtidig var vi i aerobicudvalget engagerede, og vi fik hele tiden flere og flere vinkler på det.

Vi begyndte at arbejde med selve aktivitetsformen og udfordre aerobic ved at spørge, om vi kunne lave det anderledes og finde andre måder at udføre aerobic på, hvor instruktøren ikke skulle stå og råbe til deltagerne, som oftest stod på én lige linje. Og vi arbejdede også meget med kommunikationen mellem instruktøren og deltagerne, så der var rum for dialog om oplevelse og deling af viden. Men det blev hurtigt klart, at når du skal udvikle, så skal du hele tiden smøre maskinen. I aerobicudvalget var holdningen, at 'vi vil bare være de bedste'. Og der var ikke nogen i DGI, der fik lov til at lave begrænsninger for os. Så dels skyldes succesen tidsånden, dels at der blev arbejdet kvalificeret med det."

(Interview med Ingeborg Mouritz Hansen)

De centrale idrætspolitiske diskussioner og spørgsmål faldt således overvejende ud til aerobikkulturens fordel, og netop dette viser, at såfremt lysten driver værket, er det meget vanskeligt at hindre en fornyelse og udvikling af en foreningskultur. Om dette tema udtalte den nuværende formand for Gymnastik og Fitness Landsudvalg, Dorte With:

"Det er første gang vi bliver ramt af noget, som ikke har sin bund i vores egen gymnastikkultur. Det vil jo ikke være forkert at sige, at fremtiden i den grad bragede ind i os, uden at vi var specielt godt forberedt på det.

Vi blev udfordret på den måde, at aerobic stod som modstykke til den æstetiske gymnastik. Aerobic kom meget hurtigt til at udfordre og sætte vores egen motionsgymnastik i relief. Her efter en række år kan man sige, at det var meget kærkomment at blive rusket lidt af aerobicbølgen, og det har i dag haft medbetydning for den todeling af vores gymnastikkultur, som er repræsenteret ved vores nye navn i 'DGI Gymnastik og Fitness'.

Det er nemlig to forskellige størrelser med to forskellige brugergrupper. Aerobic blev markedsført stærkt gennem Jane Fonda og havde en stor appeal til en helt ny medlemsgruppe, som bestemt ikke kunne se sig selv i den klassiske motionsgymnastik. Herudover tiltrak det den gruppe af de eksisterende motionsgymnaster, som var trætte af de koreograferede æstetiske bevægelser, og derfor foretrak aerobic, som i starten var lette men effektive træningsmønstre.

(Interview med Dorte With)

Noget tyder dog også på, at kritikerne delvist fik ret i deres analyser angående frygten for tabet af gymnastikkulturens værdier. Når aerobicaktiviteter blev til et tilbud inden for gymnastikkens foreningskultur, hvor DGI via aerobicudvalget i høj grad kvalificerede aktiviteterne via uddannelses tilbud, konferencer, aerobicdage, seminarer og inspirationskurser, understøttede man samtidig en anden form for socialt samvær – i dette tilfælde en mere uforpligtende og fleksibel gymnastikkultur, hvilket har medvirket til at ændre gymnastikkulturens samlede udtryk. Om dette er et implicit resultat af de nye brugergruppers entré i foreningslivet er stadig et centralt spørgsmål. Vurderinger går på, at det enten er de nye brugergruppers manglende kendskab til foreningsidrætten, som har afgørende indflydelse på de sociale

omgangsformer, mens andres vurderinger snarere tillægger selve aerobic- og fitnessaktiviteten hovedansvaret for den nye sociale omgangsform.

Samtidig fornemmer man også en mere afslappet holdning til disse værdimæssige forandringer og erkendelsen af, at det muligvis ikke er alle nye medlemmers behov at dyrke de sociale aspekter af foreningslivet på samme måde og lige så intensivt som hidtil. Fitnesskulturens integrerede værdier som mere individuel og fleksibilitet træningsform med større fokus på træningseffektivitet rummer derfor også en ny socialitet, der er svær at omforme eller komme udenom. Og selvom både aerobic- og senere fitnesskulturen fik politisk, administrativ og faglig opmærksomhed fra midten af 1980'erne og fremefter, eksisterer der efter manges mening stadig et implicit hierarki af de forskellige bevægelsesformer, hvor gymnastikkens traditionelle æstetiske aktiviteter stadig betragtes som et mere finkulturelt, accepteret og anerkendt hjørne af DGI's aktivitetsudbud. For andre er der dog tale om en sidestilling af kulturerne, hvilket bl.a. Anders Kragh Jespersen underbygger med følgende argumenter:

”Det med at den æstetiske gymnastik er mere accepteret, tror jeg efterhånden er udfaset! Den nye struktur og navnet Gymnastik og Fitness Landsudvalg har slået en stor pæl gennem den historie og den opdeling mellem de forskellige kulturer, og de seneste 10 års indsats omkring målrettet træning, fitness, træningskoncepter har skabt en afbalancering og en anerkendelse, som er mere ligeværdighed.”

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Andre Interviewpersoner er imidlertid uenige, og bl.a. udtaler Mika Lund sig om det hierarki, som ifølge hende stadig eksisterer mellem de 'ægte gymnaster' og alle de andre motionister og fitnessudøvere, der ikke dyrke den kultur i samme grad:

”For mange gymnaster vil fitness stadig være noget, der ligger under dem i det idrætslige hierarki. Sådan vil det også være fremover, tror jeg, hvis man spørger æstetiske gymnaster. De har nogle holdninger til, hvad der er det originale og det ægte. Personligt er jeg ikke én af dem, der ser det sådan, men vi ser det stadigvæk ofte rundt omkring.

Vi oplever ofte, at det er fitnessudøvere, der har nemmere ved at acceptere de æstetiske gymnaster end den anden vej rundt. Faktisk har vi kun haft én fra fitness, der har haft den modsatte tilgang til gymnastikken og udtalte, at det 'det dér med at træne med bare tæer, det skulle hun bare ikke'. Det var faktisk lidt fedt, at hun sagde det sådan, men det er nok den eneste kommentar, vi har fået den anden vej fra, og generelt må vi sige, at fitnessfolket typisk generelt har nemmere ved at acceptere andre idrætskulturer end lige netop deres.”

(Interview med Mika Lund)

Årsagen kan være, at de mange massemotionisters fitnessstræning medvirker til, at fitnesskulturens praksisformer rummer en samtidig sænkning af den idrætsfaglige tærskel, som giver flere aktive mulighed for at være med – og det er muligvis samtidig dette forhold, der medvirker til at aktiviteterne af samtiden opfattes og beskrives som lette idrætsformer og heraf også mindre affekterede. Eksklusions- og inklusionsmekanismer er på denne måde også underlagt idrætskulturens udbuds- og

efterspørgselslogikker, hvor de mere finkulturelle træk i idrætsaktiviteter typisk evner at distancere sig fra en folkelighed og praksisformerne heri.

På trods af dette, er fitnesskulturens første store kommercielle og kvindelige succes, aerobic, i dag en aktivitet, der i stor stil organiseres af lokale gymnastikforeninger, og som understøttes økonomisk af både DGI's Gymnastik og Fitnessudvalg og af DGF, der ligeledes har åbnet for at tilbyde deres gymnastikforeninger nogle lettilgængelige motionsformer via udviklingen af forskellige GYMFIT-koncepter (Danmarks Gymnastik Forbund, 2011).

5.8.10 Fra 'målrettet træning' og DGI træningskultur til Foreningsfitness

Diskussionen om det frivillige foreningslivs eksistensberettigelse i den hovedsageligt kommercielt organiserede fitnesskultur blev op gennem 1990'erne ved med at bryde frem. Diskussionerne blev yderligere skærpet, da man i DGI blev opmærksomme på, at der ud over aerobic, step og andre fitnesslignende holdtræningsformer var dukket en række foreningsbaserede fitnesscentre op i deres medlemstal – fitnesscentre - som til forveksling lignede de kommercielle markedsaktører.

Diskussionerne om, hvilken rolle fitnessforeningerne skulle spille på fitnesskulturens motionsmarked, kunne således begynde forfra – og det gjorde de så. Udviklingen inden for motionsgymnastikken begrænsede sig nemlig ikke alene til holdtræning målrettet og domineret af kvinder, og det skulle hurtigt vise sig, at flere motionsaktiviteter med sundhedsperspektiver som motiv og begrundelser blev udviklet af DGI's aerobicudvalg. For at kunne håndtere de mange forskellige afskygninger af motionsaktiviteter tillagde aerobicudvalget disse aktiviteter fællesbetegnelsen 'målrettet træning' på initiativ af daværende landskonsulent Anders Kragh Jespersen.

Satsningen på de aktiviteter, der indgik under 'den målrettede træning' havde to afgørende aspekter i sig. Dels skulle den udvikle og målrette motionstilbud og fysisk grundtræning mod nye medlems- og målgrupper, der ikke hidtil havde orienteret sig mod foreningsidrætten. Dels havde satsningen implicit et ønske om at gøre adgangen til foreningerne mere fleksibel ved at tilbyde nye efterspurgte motionsprægede foreningsaktiviteter, der på linje med erfaringerne fra aerobic ikke i samme grad krævede et regelmæssigt fremmøde af deltagerne. Anders Kragh Jespersen fremstiller motionsaktiviteternes historiske sammenhænge således:

"Satsningen på den målrettede træning skete umiddelbart efter, at de fleste gymnastikforeninger havde taget aerobic til sig som en ny aktivitet. Vores idé var, at vi både organisatorisk og fagligt kunne kvalificere og udvikle de motionsaktiviteter, så de kom til at passe ind i den forståelses- og værdiramme, som vi arbejder med i foreningskulturen.

Vi bragte derfor al den faglighed, vi havde, ind i aerobicaktiviteterne, og på træningsområdet har det betydet, at vi faktisk udviklede aerobic til en mere kvalitetsorienteret størrelse. Minuset var, at vi havde en bestemt organisationsform, altså en meget bestemt foreningskontekst, som var meget forpligtende, og som ikke rigtig matchede et moderne arbejds- og familieliv.

Jeg tror, at vi i midten og slutningen af 1990'erne eksplicit erkendte i gymnastikudvalget, at vi havde brug for en grundlæggende diskussion, om hvorvidt vi ønskede at arbejde med mere end blot det klassiske æstetiske gymnastikbegreb.

Resultatet blev, at også vi ønskede at arbejde med mere end den klassiske æstetiske gymnastik, som allerede havde fået sin bearbejdning i organisationen. Vi havde masser af eksempler på foreninger og folk, der lavede gode initiativer på forskellig vis, og vi vidste, at interessen i befolkningen var til stede. Og når vi så også kunne se, at den offentlige dagsorden i højere og højere grad anerkendte fysisk aktivitet som et væsentligt aspekt i idrætten, så sagde vi 'her har vi både en mulighed og et ansvar'.

Herefter går der sådan et organisatorisk drøvtygning i det, men så sker der faktisk det i efteråret 2001, at der blev holdt en konference med temaet 'målrettet træning'. Begrebet 'målrettet træning' er en fællesbetegnelse, som omhandler alle træningsformer, som ikke har det sigte, som tidligere var selve målet med at træne på et gymnastikhold - nemlig den æstetiske opvisning."

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Som ovenstående viser, har centralt placerede aktører internt i DGI således haft en klar interesse i at udvikle og kvalificere nye motionsaktiviteter i stedet for at afvise dem som irrelevante, selvom dette kunne syntes som den måske mest oplagt og lette holdning. På denne baggrund kan datidens diskussioner om satsningen på aerobic i dag synes noget arbitrær, hvilket beskrives således: *"Det, vi har været ude for, er at adoptere frem for at afvise noget, vi ikke kendte til, og som nogen synes var nyt og fremmed. Aerobichistorien er et eksempel på en træningsform, som var meget provokerende for mange mennesker i 1980'erne. Men det er vanvittigt at tænke sig, hvis ikke vi havde det tilbud i dag i foreningslivet"* (Interview med Anders Kragh Jespersen). Motionsaktiviteterne under målrettet træning oplevede ligeledes også en stor medlemssucces, så kritiske røster relativt hurtigt blev gjort til skamme, og samlet set har erfaringerne fra aerobichistorien og den målrettede træning gradvist gjort DGI mere åben over for nye fremmede fitnessprægede bevægelsesformer.

Efter den første konference i efteråret 2001 blev der i 2002 indkaldt til en række stormøder over hele landet for gymnastikforeninger med 400 eller flere medlemmer. De større idrætsforeninger skulle diskutere mulighederne for at udvikle nye motionsaktiviteter inden for målrettet træning. På disse møder blev den centrale landsorganisation i DGI for alvor opmærksom på, at der ikke eksisterede en på forhånd givet og naturlig modsætning mellem en traditionel foreningskultur og en mere fleksibel fitnesskultur, og der fremkom flere eksempler på, at fitnessaktiviteter, motionslogik og fleksible træningstider var mulige at organisere i idrætsforeninger med traditionel demokratisk valgt ledelse, frivillige instruktører og ledere som de bærende drivkræfter.

Som følge heraf blev der i 2002 nedsat et stående udvalg under landsudvalget for Gymnastik med ansvar for at udvikle aktiviteter under den målrettede trænings paraply. 'Udvalget for målrettet træning' bevirkede, at der fra centralt hold nu blev arbejdet med at kvalificere og udbrede motionsaktiviteter i alle mulige afskygninger målrettet DGI's lokale idrætsforeninger, og hvis man ser på kursusudbuddet i disse år, er omfanget af forskellige motionsaktiviteter ganske imponerende og vidt favnende.

Samtidig stod 'Udvalget for målrettet træning' for at videretænke udviklingstendenserne og udvikle det koncept, som senere kom til at hedde 'DGI træningskultur', som i praksis var det koncept, der skulle bruges til at udbrede visionen om de fleksible fitnessstilbuds indtog i foreningskulturen.

Som noget nyt og ganske afgørende stod det samtidig klart for 'Udvalget for målrettet træning', at de funktionelle træningsformer ofte havde behov for nogle andre træningsfaciliteter end dem, som flertallet af foreningerne rådede over. De ofte standardiserede gymnastik- og sportshaller blev ikke oplevet som optimale træningsrammer for den målrettede træning, og dette skyldes muligvis den samtidige udvikling på det kommercielle fitnessmarked, hvor store moderne fitnesscentre skød op. På denne baggrund skabte udvalget med daværende landskonsulent Anders Kragh Jespersen som pennefører en ny vision om at kombinere de fleksible fitness- og motionsaktiviteter med nogle mere moderne og indbydende træningslokaler.

Der blev derfor arbejdet på et koncept omkring facilitetsudvidelser og opførsler af fitnesslignende træningsfaciliteter. Efter en række arbejdsudkast om faciliteternes betydning for idrætsaktiviteter blev det centrale facilitetsspørgsmål indarbejdet i forslaget om et nyt udviklingsprojekt med titlen 'DGI træningskultur'. Formelt set var det DGI's hovedbestyrelse, der på et møde den 9. oktober 2003 besluttede at søsætte udviklingsprojektet. I bestyrelsesreferatet fra den 9. oktober 2003 lyder konklusionen således:

"Søren Møller, Birgitte Nielsen og Anders Kragh Jespersen havde udarbejdet et forslag til, hvordan DGI kunne udvikle et koncept for idrætsforeningers eventuelle ønsker om indretning af motionscentre, eller træningskulturhuse, som en del af konceptet omkring målrettet træning og fokuseringen på hele sundhedsaspektet.

Det var tanken at foreslå, at en del af lånefonden kunne reserveres til lokalforeningers eventuelle ønsker om ansøgning til etablering af sådanne træningscentre, og at der derudover kunne ansøges om tilskud fra udviklingspuljen til en form for opstartstilskud.

I første omgang forestillede hovedbestyrelsen sig, at der kunne reserveres for eksempel ti portioner til dette formål. Såfremt det så viste sig, at interessen fra foreningerne var større, skulle det drøftes i hovedbestyrelsen igen.

Selve konceptet skulle udvikles og beskrives yderligere af arbejdsgruppen for målrettet træning i samarbejde med Anders Kragh Jespersen, herunder også en realistisk tidsplan for implementering af konceptet. Det skulle drøftes i hovedbestyrelsen igen før endelig stillingtagen. Der skulle endvidere udarbejdes en beskrivelse vedrørende ansøgninger til den øvrige del af udviklingspuljen."

(DGI, 2003)

Efter dette hovedbestyrelsesmøde gik det stærkt. Den 30. oktober 2003 blev der i DGI-byen i København afholdt et centralt møde i 'Udvalget for målrettet træning' omhandlende projektets økonomiske rammer samt projektets praktiske tids- og handlingsplan. I november samme år afholdtes det første møde med en

række ressourcepersoner, som skulle vise sig at få stor betydning for projektets udbredelse og succes. Anders Kragh Jespersen erindrer om dette møde:

”Der var fem nøglepersoner i DGI træningskultur. Ruben Lundtoft, Charlotte Agergaard, Nikolaj Lehmann, Birgitte Nymann¹¹⁷ og mig selv. Ruben løb jeg ind i, da jeg interviewede ham om foreningsbaserede træningscentre i 2001 til vores blad, som dengang hed ’Ungdom & Idræt’, og vi havde jo allerede Birgitte Nymann og Nicolaj Lehmann inde i forvejen som undervisere i ’Udvalget for målrettet træning’.

Jeg samlede nøglepersonerne til et første møde inde i DGI-byen i november 2003, hvor vi snakkede vores personlige kompetencer igennem. Vi havde et fedt møde, hvor det bare kommer op og ringe, og der dannede sig simpelthen et billede af, at vi både kunne levere på det organisatoriske og det træningsfaglige, og vi kunne i øvrigt supplere hinanden rigtig godt som personer. Sammen sad vi med den viden, som vi behøvede for at starte projektet op.”

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

De foreningsbaserede fitnesscentre satte tilsyneladende ikke DGI og gymnastikkulturen i samme dilemma, som de nogle år forinden havde gennemlevet med aerobiculturens entré i foreningslivet, for *”DGI træningskultur-projektet har en anden tilblivelseshistorie end målrettet træning og aerobichistorien. Med DGI træningskultur får vi [DGI’s centrale landsorganisation] pludselig tydeliggjort, hvor mange foreninger der faktisk [allerede, red.] har træningscentre. Det var en velbevaret hemmelighed for os alle, at det var foregået ude i foreningerne og havde det omfang, som det viste sig”* (Interview med Anders Kragh Jespersen).

Historien tyder derfor på, at DGI på det organisatoriske plan har lært af sine erfaringer med at arbejde med fleksible motionsformer. Således blev DGI træningskultur internt i DGI i høj grad forsøgt legitimeret med, at projektet var et bottom-up-projekt og på denne måde udtryk for, at det lokale foreningsliv havde udviklet sig, uden at den centrale landsorganisation i DGI havde været opmærksom på det. Men dette synes i lige så høj grad at være et politisk legitimeringsprojekt som en faktisk kendsgerning.

Det politiske ønske om at gøre DGI træningskultur til foreningslivets eget fitness-eksperiment i forsøget på at organisere sig ud af fitnesskulturens udfordringer, der først og fremmest handlede om at være en central idrætsaktør på motionsidrættens voksende marked, der er befolket lettilgængelige træningsformer, var givet vis en lige så stor del af forklaringen, omend denne var mere nedtonet. Opfattelsen var i hvert fald, at det ikke kunne nytte noget at lukke øjnene for mange danskeres søgning mod de lettilgængelige træningsformer, som fitnesskulturen rummede *”... og da DGI Træningskultur blev præsenteret for hovedbestyrelsen i oktober 2003, var der bare opbakning fra start. Der bliver bevilget en halv million kroner lige på stedet. Det her projekt fik desuden tre millioner kroner til rådighed i DGI’s lånepulje, så vi kunne gå i gang med det samme”* (Interview med Anders Kragh Jespersen).

Der blev således reserveret en pulje penge til den centrale lånefond i DGI, som kunne medvirke til at etablere en række foreningsbaserede fitnesscentre ude i foreningslivet. Samtidig med denne opfattelse fik

¹¹⁷ Denne Birgitte Nymann er den samme person, som skrev bacheloropgave om de omtalte aerobicudøveres oplevelse af aerobic.

fodfæste i organisationen, blev selve beslutningen om at yde kontant støtte til yderligere opførsel af foreningsbaserede fitnesscentre legitimeret med henvisning til, at foreningslivet jo i forvejen allerede var godt i gang med at organisere fitnesskulturen. Fitnesskulturen blev herved forsøgt integreret i foreningslivet og *”... konkret bliver dette målsætningen om, at vi ville etablere 100 nye foreninger i løbet af 10 år”* (Interview med Anders Kragh Jespersen). Beslutningen herom blev et synligt bevis på, at det centrale DGI i højere grad ønskede at legitimere sin eksistens og samfundsrolle med henvisning til at imødekomme lokale ønsker og behov for motion frem for mere entydigt at satse på kvaliteten af de fællesskaber, som foreninger rummer. Dette vil blandt andet sige, at det individorienterede sundhedsbegreb og medlemstallets størrelse i praksis blev to centrale parametre for at vurdere, om DGI træningskultur levede op til forventningerne. De nye afgørende parametre i udviklingsprojektet blev et spørgsmål om, hvorvidt *”... medlemsskaren vokser, og foreningsantallet vokser, og omverdenen anerkender det”* (Interview med Anders Kragh Jespersen).

De nyetablerede foreningsbaserede træningscentre blev hermed centrum for en storstilet fitness-satsning i kampen om at organisere fitnesskulturen og de fitnessaktiviteter, som også finder sted i privat, kommercielt regi. I tæt forbindelse med denne markedslignende situation identificeres også et helt nyt og centralt element, for DGI træningskultur er, så vidt vides, det første eksempel på, at man fra centralt organisatorisk hold opstiller en række objektive målsætninger for udviklingsprojekter, som gør det nemt at evaluere, om der er tale om en fiasko eller en succes – og visionen om at etablere 100 træningscentre på 10 år er på denne måde udtryk for en kvantificering af succeskriterierne i foreningsidrætten. Denne tendens til dels at måle på hvad man får for pengene, dels til at opstille succeskriterier fra centrale hold, er siden blevet ganske udbredt både i DGI og i DIF. Således er medlemstal, antal foreninger samt omverdenen og i særdeleshed politikernes anerkendelse af idrætsorganisationernes indsats blevet helt centrale omdrejningspunkter i de officielle politiske udmeldinger.

DGI træningskultur begyndte således fra centralt organisatorisk hold at udvikle service- og støttefunktioner, der i praksis minder om konsulentbistand målrettet lokale idrætsforeninger, der ønskede at etablere foreningsbaserede fitnesscentre. Når en forening blev optaget i projektet DGI træningskultur kunne foreningen låne op til 400.000 kroner med de attraktive betingelser at *”... lånet er rentefrit og betales tilbage med lige store afdrag over ti år”*, samt at *”DGI træningskultur stiller organisatorisk og økonomisk ekspertise til rådighed i et omfang på op til 25 timer og faglig ekspertise i yderligere 25 timer”*, hvor foreningsbestyrelsen blev uddannet i, hvorledes et fitnesscenter kan køres i den daglige drift, herunder vigtigheden i *”... markedsføringsteknikker og hjemmesidearbejde... ”* (DGI træningskultur, 2006), hvilket må betragtes som to relativt nye teknikker i foreningskulturens forsøg på at tiltrække nye målgrupper.

Selvom dette kan lyde uskyldigt og logisk blev disse støttemuligheder og idrætspolitiske satsninger i praksis mødt med en del kritik af bl.a. brancheforeningen for kommercielle fitnesscentre, Dansk Fitness og Helseorganisation, da alle aktiviteterne var betalt af tipsmidler og således kunne minde om konkurrenceforvridning, idet kommercielle fitnesscentre ikke har samme mulighed for bl.a. at få rentefrie fondslån eller gratis intensiv konsulentrådgivning omkring et fitnesscenters basale indretning og drift. Hvis en forening fik godkendt projektsøgningen i udvalget for DGI træningskultur, blev selve udviklingsprojekts faglige indhold koblet på i form af en 'stor rådgivningspakke', der indebar tilknytning til en af projektrådgiverne, der herefter ville føre foreningsbestyrelsen gennem alle de overvejelser og beslutninger, som er nødvendige for at få et succesfuldt foreningsbaseret træningscenter.

Også den centrale landsorganisation i DGI fik i denne proces tildelt en ny og mere aktiv rolle end det hidtil havde haft. Frem for at være en paraplyorganisation, der primært skulle repræsentere foreningslivets interesser, skulle landsorganisationen selv direkte medvirke til at etablere et lokalt foreningsliv. Landsorganisationen i DGI blev herved i højere grad centrum for en iværksættervirksomhed, der fik stor idrætspolitisk betydning:

”Det nye element med DGI træningskultur var, at vi ville etablere foreningerne fra centralt hold. Det tror jeg ikke, jeg har set før i DGI. Altså at vi decideret gik ud og opmuntrede folk til at etablere nye foreninger. Det er et klart nyt perspektiv. Her får du en model, hvor landsforeningen sammensætter et projekt og sender budskabet direkte til den lokale forening, og det kortslutter den normale og ofte lidt langsommelige proces gennem DGI.”

(Interview med Anders Kragh Jespersen)

Tilbage står således, at DGI via politiske og forvaltningsmæssige prioriteringer og strategiske beslutninger blev i stand til at iværksætte nye udviklingsprojekter, hvor man ønskede at sætte en ny dagorden inden for den foreningsorganiserede idræt. En bemærkelsesværdig ændring i denne organisatoriske forandringsproces, som man typisk finder i omstillingsparate organisationer, er, at adskillelsen mellem de politiske medlemsvalgte og det ideelt set neutrale forvaltende embedsværk gradvist udviskes, således at det bliver vanskeligt at identificere, hvem der i realiteten træffer beslutningerne, og hvem der agerer idrætspolitisk og står med initiativet og ansvaret.

DGI Træningskultur blev en så stor succes, at den anden store danske idrætsorganisation, Danmarks Idræts-Forbund, i stigende grad så misundeligt til, mens medlemmerne og foreningerne i stor stil søgte ind i DGI-organiserede gymnastikforeninger. Således forsøgte også DIF at gøre tilnærmelser til den ellers så hyppigt udskældte fitnesskultur; men problemet for DIF bestod i, at man ikke i ligeså høj grad som DGI havde samme manøvrer muligheder for at søsætte udviklingsprojekter, da idrætsforbundets primære arbejde går igennem de mange sportsdominerede, søjleopdelte specialforbund. DIF kunne dog ikke holde til at se passivt til, mens det, der blev anset som konkurrenten, DGI, i højere og højere grad iscenesatte sig selv som Danmarks førende idrætsorganisation med stort fokus på breddeidræt, motionslogik og organisering af de mange fysisk aktive danskere, der ikke ønskede at dyrke idræt for sportens skyld. Derfor besluttede DIF at gå ind i overvejelser om at tiltrække og organisere en større del af den fleksible motions- og fitnesskultur, som de kommercielle markedsaktører, og nu også DGI, satsede hårdt på at organisere.

I en række avisartikler i marts 2007 blev tanker om et stort anlagt samarbejde med datidens største fitnesskæde, fitness dk, offentliggjort. Artiklernes timing var ikke helt tilfældigt valgt, da de ledte op til et ordinært bestyrelsesmøde i DIF, der blev afholdt lørdag d. 17. marts om aftenen, hvor punktet fitnesskultur var på dagsordenen. Den daværende kommunikationschef i DIF, Morten Mølholm Hansen, var fredagen inden bestyrelsesmødet¹¹⁸ citeret i pressen som fortæller for et tættere samarbejde med fitnesskæden fitness dk. Han blev bl.a. citeret for, at fitness dk via samarbejde kunne ”... bruge vores [DIF's, red.] faglige viden, og så kan vi uddanne nogle af deres [fitness dk's] folk. Omvendt kan fitnesscentrene lave henvisninger til klubberne. Hvis man kommer i et fitnesscenter, så er der samtidig oplysning om, at hvis man

¹¹⁸ Jeg deltog i dette bestyrelsesmøde på et oplæg om fitnessbranchen og dens nationale og globale udbredelse samt politiske betydning.

udover at gå til fitness også ville gå til gymnastik, så ligger den lokale gymnastikforening der og der" (Henriksen, 2007, p. 18).

Han gjorde dog samtidig klart, at DIF stadig ønskede at opretholde foreningstankegangen med kontingentbetalende medlemmer og en årlig generalforsamling i foreningens traditionelle organiseringsform, hvilket harmonerede dårligt med ønsket om at få flere udøvere fra den fleksible motionskultur ind i idrætsforeningerne. Dette dilemma blev dog forsøgt opløst via Mortens Mølholms udtalelse om, at *"... folk, der dyrker idræt og motion i dag, er ikke så ensporede, at de kun dyrker fitness, men ofte kombinerer de det med en idrætsgren"* (Henriksen, 2007, p. 18). Problemet var dog, at nye undersøgelser om de fitnessaktive lige præcis pegede på, at fitnessudøvere netop var så ensporede i deres idrætsvalg, at denne udtalelse blev imødegået på bestyrelsesmødet i DIF. De foreløbige tal fra en pilotundersøgelse af aktive fitnessudøvere pegede således på, at kun 14 pct.¹¹⁹ af de aktive fitnesskunder samtidig var medlemmer af en idrætsforening.

Det var således ikke et spørgsmål om at betragte fitnessstræning i kommercielt regi som en omgang solid grundtræning, der blot supplerede den primære sportsaktivitet i DIF's organiserede idrætsforeninger. Der var i langt højere grad tale om et enten eller. *Enten* var man medlem i en forening, *ellers* man var kunde i et kommercielt fitnesscenter, og den så ofte fremførte forklaring på den kommercielle fitnesskulturs succes, hvor man både er fitnesskunde og foreningsmedlem, var et relativt sjældent tilfælde.

Fitness var således noget man 'gik til' – ikke noget man blot 'supplerede sin primære idræt med'.

DIF's mulige fitness-satsning blev også forsøgt forklaret i en avisartikel d. 17. marts 2007 med henvisning til det store teenagefratagelse, som idrætsforeningerne var vidner til. Nedgangen i antallet af unge sportsudøvere blev bl.a. illustreret som et indekstal, der illustrerede nedturens omfang for tre store, klassiske specialidrætsforbund. Morten Mølholm udtalte herefter i avisen, at DIF med skam måtte se i øjnene, at *"... samfundet udvikler sig, og med det problem vi har med at fastholde unge, så er der behov for fleksible løsninger"* (Henriksen, 2007, p. 5). I den samme artikel blev undertegnede til denne afhandling citeret for, at *"... hvis jeg var DIF, så ville jeg efterligne DGI's tankegang. Der ligger en pointe i, at man laver en central pulje, som foreninger kan søge til. Det vil betyde, at man for eksempel ude fra Skovshoved Idrætsforening kan indsende en ansøgning og få støtte til et foreningsbaseret fitnesscenter"* (Henriksen, 2007, p. 5). Denne tankegang blev dog i første omgang negligeret, og måske lød en direkte efterligning af DGI's succesfulde aktiviteter ikke så godt i DIF-regi.

DIF's bestyrelse besluttede sig dog for at nedsætte et fitness-udvalgsarbejdet under DIF's bestyrelse¹²⁰. Via kommissoriet til fitnessudvalgsarbejdet stod det dog klart, at selve arbejdet blev prioriteret relativt højt, da flere centrale personer i DIF's beslutningskredse deltog¹²¹. Således blev det også muligt at fremsætte en række af de spørgsmål, som der ikke var tid til på bestyrelsesmødet:

¹¹⁹ I en senere opfølgende undersøgelse af aktive fitnesskunder baseret på et større statistisk materiale viste det sig, at 21 pct. af kunderne samtidig var med i en idrætsforening (Kirkegaard & Østerlund, 2010, p. 56).

¹²⁰ I dette udvalgsarbejde indgik jeg som 'ekstern ekspertbistand'.

¹²¹ Udvalget bestod af Thomas Bach og Poul-Erik Høyer fra DIF's bestyrelse, DIF-direktøren Karl Chr. Koch samt repræsentanter fra 3 specialforbund, hhv. DAF, DGF og DVF. Endvidere blev der, som der står, *"... tilknyttet ekspertise fra Idrættens Analyseinstitut"*, hvilket betyder at undertegnede deltog. Udvalgets sekretær var DIF's daværende sekretariatsleder, Jens Henriksen.

”Det er ret sikkert at fitness dk og Don Ø¹²² vinder på et samarbejde. Vinder DIF lige så sikkert på et samarbejde? Er der med et samarbejde risiko for at forstærke udviklingen fra idrætsdeltager til idrætsforbruger, som DIF i princippet ikke har interesse i? Er et samarbejde udtryk for den nemme løsning – frem for at tage fat i udfordringen og få specialforbundenes øjne op for det store potentiale i den funktionelle motionsidræt?”

(Kirkegaard, 2007)

Tidsplanen lød på at udvalget skulle afrapportere inden DIF-bestyrelsens seminar, som fandt sted september 2007, hvorefter DIF på et kommende budgetmøde den 5. – 6. oktober i år 2007 skulle træffe en endelig afgørelse. Der blev således arbejdet koncentreret og intensivt hen over sommeren i det nedsatte fitnessudvalg, og der blev især brugt tid på at finde frem til de fordele, som et strategisk samarbejde med fitness dk ville kunne resultere i. Men uanset hvorledes samarbejdet blev forsøgt drejet og legitimeret, var det tydeligt, at der var flere spørgsmål og forbehold over for samarbejdet, og at de store fordele først og fremmest faldt på den kommercielle fitnesskulturs banehalvdel.

Således blev det påpeget, at *”... et samarbejde med fitness dk indebærer, at DIF bevæger sig væk fra en holdning, hvor den kommercielle fitness-sektor primært er anset som konkurrent til foreningslivet”* (Fitnessudvalget under DIF's bestyrelse, 2007). Samtidig blev følgende risici fremhævet forstået på den måde, at DIF i et potentielt samarbejde med fitnesskæden skulle være ekstra opmærksom på en række risikofaktorer, herunder, at den kommercielle fitnesskæde sandsynligvis i fremtiden udelukkende være villig til at samarbejde på områder, hvor den ikke selv har produkter på hylden.

Det ville således være usandsynligt, at fitnesskæden i fremtiden ville reklamere for foreningsbaseret aerobic, squash osv. Samtidig måtte man i takt med den stadige produktudvikling i fitnesscentre forvente, at listen over idrætsaktiviteter, der ikke kunne samarbejdes om, ville blive gradvist udbygget – især når kommercielle fitnesscentre supplerede deres motionsaktiviteter med flere traditionelle idrætsdiscipliner. Der lå ligeledes et risiko i, at foreningsmedlemmer via frekventering af de kommercielle fitnesscentre ville opleve en mere imødekommende og istandsat og også ofte bedre udstyret idrætsfacilitet samt et mere serviceminded personale. Derfor eksisterede der en risiko for, at medlemmet fravalgte foreningen til fordel for den nye kommercielle idrætsudbyder. Samtidig stod det klart, at fitness dk i et samarbejde med DIF ville opnå en eftertragtet og synlig blåstempling og derved blive yderligere styrket som idrætsaktør på markedet i forhold til andre kommercielle fitnesskæder. Hertil blev det påpeget, at hvis det påtænkte samarbejde skulle etableres, burde der laves klare aftaler om fitnesskædens brug af DIF's logo samt behovet for at formulere en række objektive krav til markedsføringen af lokalområdets foreningstilbud, da disse ellers nemt kan blive ikke-synlige i et stort fitnesscenter (Fitnessudvalget under DIF's bestyrelse, 2007).

Med disse forbehold og bemærkninger blev den samlede indstilling sendt videre til DIF's bestyrelse i august 2007– og resultatet blev, at DIF sprang fra tankerne og intentionerne om at indlede et samarbejde med fitness dk. I stedet valgte DIF umiddelbart efter at finde sammen med DGI om en storstilet fitness-satsning under navnet 'Foreningsfitness'. Dette udviklingsprojekt blev præsenteret for offentligheden på et pressemøde, der fandt sted i en idrætshal d. 29. januar 2008, på Frederiksberg. Til dette formål blev der i 2008 ved pressemødet udarbejdet et fælles logo, hvor både DIF og DGI's optræder side om side, men på

¹²² Dengang var fitness dk blev opkøbt af Parken Sport & Entertainment, der havde Flemming Østergaard som bestyrelsesformand.

trods af logoernes samhörighed må det konstateres, at DIF først og fremmest købte sig ind i et eksisterende DGI-projekt ved at kastede en større sum penge efter en projekt- og udviklingsmodel, der var opfundet, gennemarbejdet og i forvejen fungerede i projektet 'DGI Træningskultur'.



Til venstre ses en af de første brochurer fra Foreningsfitness i 2008. Layout, tekst og billedmateriale er en direkte kopi af DGI's foregående projekt, 'DGI Træningskultur', men nu var DIF's logo og penge også kommet med ind i foreningskulturens kamp om markedsandele og medlemmer. Til højre ses pressefotografiet fra mødet, hvor det blev offentliggjort, at de to idrætsorganisationer nu gik sammen i et udviklingsprojekt. DIF's formand, Niels Nygaard, ses til venstre, mens DGI's formand, Søren Møller står til højre.

Ifølge formanden for DGI, Søren Møller, var det vigtigt at signalere, at foreningslivet også kan bære fitnessaktiviteter, og ved pressemødet understregede han, at *"... det gør en afgørende forskel, om et fitnesscenter er kommercielt eller ikke-kommercielt, og jeg tror ikke, at man skal rode de to organisationsformer sammen. Der er ingen tvivl om, at der er konkurrence mellem dem, men den store vision for os i Foreningsfitness er, at hver eneste idrætshal om 10 år også har et træningscenter. Så må de kommercielle sådan set gøre, hvad de vil"* (Kirkegaard, 2008).

Samarbejdet blev tilsyneladende bragt i stand på DGI's initiativ foranlediget af den flirt, som DIF havde i pressen med fitness dk, hvor der i flere omgange blev lagt op til mere et strategisk samarbejde mellem to væsensforskellige idrætsudbydere. Med den fælles fitness-satsning reagerede DIF og DGI som foreningslivets to dominerende organisationer på det pres, som de kommercielle fitnesscentre satte foreningsidrætten under, og den samarbejde mellem DIF og DGI kunne således betragtes som foreningslivets fælles og første svar på befolkningens ændrede idrætsvaner, hvor større andele af befolkningen år for år dyrkede idræt uden for foreningslivets organisatoriske rammer.

Medlemsforeninger under både DIF og DGI kunne således herefter søge om lån og rådgivning til at etablere foreningsdrevne fitnesscentre, ligesom foreningerne kunne sende folk på instruktørkurser med henblik på at udbyde aktiviteterne i foreningsregi. På denne måde var samarbejdet en udvidelse af 'DGI-træningskultur', som DGI havde haft stor succes med.

Konkret betød DIF's medvirken, at DGI's udviklingsprojekt blev mere ambitiøst med målsætningen om, at der nu skulle etableres endnu flere foreningsbaserede fitnesscentre rundt om i landet:

”Der etableres eller udvikles 80 nye foreningsdrevne fitnesscentre inden for de kommende fire år – 20 om året.

DIF og DGI hver skyder 3 mio. kr. ind om året til lånebevillinger.

Der bruges 2 mio. kr. fra hver organisation til driftsudgifter under projektperioden

Foreninger under DIF og DGI vil kunne modtage op til 400.000 kr. i rentefrie lån til etablering af fitnesscentre og investeringer i træningsudstyr”

(Foreningsfitness, 2008).

Søren Møllers nye syn på fitnesskulturen tog således nye former, da han i sin tid blev valgt som formand for DGI. Han blev tilsyneladende opmærksom på, at det ikke længere gav mening at gøre sig til smagsdommer over for de idrætsaktives valg af aktiviteter. Hvis befolkningen ønskede fitnessstræning, måtte den ideologisk kulturkritik af det idrætslige indhold og de aktives holdninger tilsidesættes for en mere pragmatisk og snæver interessebåret dagsorden, der i højere grad gik på at få flere ind i foreningslivet frem for at forsøge at påvirke befolkningens valg af aktiviteter og organiseringsformer.



Formand for DGI, Søren Møller, på talerstolen under DGI's årsmøde i 2011. Søren Møller har om nogen personificeret forandringsprocesserne af DGI, der er gået fra at være en idealistisk idrætsorganisation med rødderne i historisk udviklede fællesskabers gymnastiktraditioner til at være en mere pragmatisk organisation, der i højere grad har fokus på sundhed og befolkningens behov for motions og idræt. Foto: Steen Bille.

Idrætspolitikken i de to dominerende idrætsorganisationer, DIF og DGI, blev således ændret i årene fra 2001 og frem. Fra at være styret af en kulturel og idealistisk dagsorden, hvor de politisk valgte idrætsledere i høj grad værnede om foreningslivets kvalitative kulturbårne fællesskaber og traditioner, har politikken i højere grad fokus på foreningslivets muligheder for at aktivere og organisere så stor en andel af befolkningen som overhovedet muligt.

Denne ændring fra kulturel dagsorden til sundhedsdagsorden indikerer samtidig, at idrætspolitik og sundhed spiller en helt central rolle, især for DGI, hvilket har medført, at DGI i højere grad opfatter sig som markedsaktører end som kulturforvaltere for bestemte idrætstraditioner, som det skal værne om (Bang, 2011). Således sagde DGI's formand i sin mundtlige beretning på DGI's årsmøde 2011:

”Tidligere har vi fokuseret på, hvorledes vi kunne lave tilbud til foreningernes medlemmer og ledere i form af stævner, turneringer og kurser. Med strategi 2015 flytter vi en god del af vores opmærksomhed over på feltet mellem foreningen og befolkning. Det kommer til udtryk i vores motto om at skabe flere aktive, flere medlemmer og flere frivillige. (...)

Hvis man synes, at det er en forkert udvikling, så skal man råbe vagt i gevær nu. I den udvikling er der nemlig ingen hellige køer. I det spil er det foreningernes og befolkningens efterspørgsel, som bestemmer hvad vi skal satse på, frem for traditioner for mesterskaber og kurser på bestemte måder. Når vi laver DM i foreningsudvikling for vores medlemsforeninger, og vi her finder bud på fremtidens forening, så skal DGI også ændre sig tilsvarende for at være fremtidens idrætsorganisation. Har vi en fælles forståelse af og opbakning til mottoet: 'Flere aktive, flere medlemmer, flere frivillige'?"

(Møller, 2011)

Foreningsfitness har således spillet en helt centralt rolle i Søren Møllers og DGI's forsøg på at udvikle sig til en forenings- og medlemssucces. Man kan på sin vis sige, at Foreningsfitness har været prøveklud for mange kommende udviklingsprojekter i DGI-regi.

Samtidig med Foreningsfitness blev lanceret, rejste der sig i årene efter en ny debat om foreningslivets potentielt konkurrenceforvridende effekter på det private erhvervslivs muligheder for at udbyde idrætsrelaterede produkter. Efter en lang række overvejelser om fordele og ulemper valgte brancheforeningen for de kommercielle fitnesscentre, Dansk Fitness og Helseorganisation (DFHO) i 2011 at fremlægge sagen for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, som p.t.¹²³ stadig behandler sagen. Her har DFHO primært to forhold, der undersøges: For det første er der de rentefrie lån, som foreninger under Foreningsfitness har modtaget, for det andet om kommunale tilskud er lovlige ift. Folkeoplysningslovens bestemmelser. Selvom Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen havde lovet en afgørelse inden julen 2011, men en afgørelse er ikke offentliggjort i skrivende stund.

5.8.11 Fitnesskædernes nedtur – den kommercielle fitnesskulturs kriseår

Disse diskussioner om konkurrenceforvridning skal også ses i lyset af, at store dele af den kommercielle fitnessbranche havde gennemlevet en række hårde år forinden. Således ville flere spillere på markedet med ulige vilkår potentielt kunne forværre den økonomiske situation for kommercielle udbydere af idræt.

Siden Fitness Clubs etablering i 1985 havde kæden med Jørgen Albrechtsen som styrmand sat kurs mod en omfattende ekspansionsproces, hvor fitnesskæden på få år udviklede sig til den anden markedsdominerende danske fitnesskæde ved siden af Form & Figur. Fitness Club havde i 1991 etableret sig med 19 fuldt privatejede centre og tre centre på franchisebasis – blandt andet det ene center i Randers, som den lokale aerobicpioner, Birgitte Pedersen, stod i spidsen for efter sit brud med foreningslivet.

Både Fitness Club og Form & Figur baserede deres voldsomme ekspansion på leasingkontrakter, hvor fitnesscentrene lejede sig til nyt fitnessudstyr. Foruden en række momstekniske fordele ved denne manøvre kunne fitnesskæderne konvertere de store startudgifter til overkommelige månedlige ydelser, som gjorde det nemmere at budgettere og betale for investeringen. Med leasing var der også mulighed for at returnere udstyret ved udløbet af en periode uden at have optaget lån, som skulle betales tilbage. På grund af det fleksible leasingsystem kunne fitnesskæderne også se bort fra mulige problemer vedrørende forældet fitnessudstyr, som de måtte bortskaffe. Derved blev risikoen for højere omkostninger til vedligeholdelse og reparation af fitnessudstyret væsentligt mindre.

¹²³ P.t.= sommeren 2012.

Ekspansionen skete i Fitness Clubs tilfælde med finansiel opbakning fra den daværende Handelsbanken, som ejede Nordania Leasing. Dette leasingselskab stod for lejekontrakterne i ekspansionens tidlige år, men fitnesskædens udvidelse skete for lånte penge og baserede sig først og fremmest på forventninger til fremtidens indtjening. De store investeringer i udstyr og nye centre havde dog gjort det svært for Jørgen Albrechtsen at leve op til de økonomiske forventninger og i årene fra 1987 – 1991, viste regnskaberne år efter år store underskud.

Da uheldet for Jørgen Albrechtsen samtidig ville, at den hidtil så lånevillige Handelsbanken i 1990 stod over for en større fusion med Den Danske Bank, var der pludselig ikke længere den samme finansielle opbakning, som havde holdt Fitness Clubs ekspansion og aktiviteter kørende i årene forinden. Derfor forsøgte han i begyndelsen af 1990 at omdanne den personligt ejede Fitness Club til et aktieselskab med det formål at rejse ny kapital. Dette ville Den Danske Bank dog ikke være med til. De mente, at løsningen i stedet var at følge virksomhedens drift tæt, hvor det blandt andet *“... blev besluttet at lave en salgsafdeling og sælge medlemskaber til firmaer og at sælge dem til en billig pris”* (interview med Jørgen Albrechtsen).

Dette fik ifølge flere kilder for alvor Fitness Clubs virksomhed til at skride, for selvom der blev solgt virksomhedsabonnementer som aldrig før, var de mange kunder på rabat- og firmaordninger købt til en al for billig pris. Blandt større virksomheder, der i en kort årrække fik glæde af det lidt for gode tilbud, var ØK, A.P. Møller og Baltica. Fra flere kilders side resulterede dette i stor utilfredshed blandt kunderne, der selvsagt udvekslede informationer, hvorved de private kunder blev opmærksomme på, at de betalte en betydelig merpris i forhold til firmakunderne.

Få uger før det endelige krak i 1991 havde Jørgen Albrechtsen forsøgt at få de forskellige finansielle parter til at mødes for at blive enige om en rekonstruktion, som skulle redde den store virksomhed med over 300 ansatte fra konkurs og udtalte således i den forbindelse, at *“... den eneste, der nu kan sætte en kæp i hjulet for redningsplanen, er vor hovedkreditor, Den Danske Bank. Og hvis de gør det, er det ikke for at sikre deres tilgodehavende, tværtimod. De vil tabe alt på det. Hvis de gør det, så er det, fordi vi er blevet en politisk brik i spillet om fusionen mellem to virksomheder”* (interview med Jørgen Albrechtsen i: Bistrup, 1991, p. 10).

Krakket blev en realitet i begyndelsen af juli 1991, da Den Danske Banks mere konservative revisorøjne fandt driftsregnskaberne i en sådan tilstand, at der blev trukket i nødbremsen. Da Jørgen Albrechtsen kunne se afgrunden forude, stillede han op til et interview i Berlingske Tidende, der på mange måde kan læses som kaptajnens sidste tale, før skibet gik ned:

“Jeg har altid troet på filosofien om at være sin egen lykkes smed. Tager man nogle chancer, skal man også tage de hug, der kan komme. Jeg har ikke oparbejdet en formue. Jeg er helt blank. Jeg har kun trukket de penge ud af firmaet, jeg har skullet bruge til at leve for (...).

Det har altid givet mig en stor troværdighed, at folk ved, at går firmaet ned, så går jeg også ned. De kan være sikre på, at jeg nok skal kæmpe til det sidste. Enevælde bliver først farligt, når den hverken er oplyst eller fornuftig.” (interview med Jørgen Albrechtsen i: Bistrup, 1991, p. 10)

Ca. 14 dage efter lukkede kreditorerne for pengekasen og Fitness Clubs konkurs var derved en realitet. Ifølge de første papirer fra konkursboets foreløbige resultatopgørelse, blev konkursboets samlede gæld opgjort til 196.937.973 kroner¹²⁴ (Andersson, 1991, pp. 6-7), hvilket fik en vred læserbrevsskribent til at fare i blækhuset og indsende fitnesshistoriens sandsynligvis længste læserbrev til branche- og træningsmagasinet 'Workout Magazine', hvor det bl.a. lød:

Dyrt etablerede centre til millioner som 'Fitness Club' i Møntergården i København var etableret på et vanvittigt økonomisk grundlag, og de mennesker, der lod millionerne fosse ud af Nordania Leasing og Den Danske Bank, burde miste deres job som bankrådgivere... (Frederiksen, 1993, p. 45).

I interviewet forklarede Jørgen Albrechtsen lidt mere om baggrunden¹²⁵ for Fitness Clubs konkurs:

"Jamen, vi blev altså nødsaget til at sælge ud i stumper og stykker, fordi vores engagement blev sagt op – og det var jo ren og skær politik fra Den Danske Banks side. Handelsbanken havde tiltro nok og ville også faktisk godt være med til at lægge Fitness Club ind som en del af deres koncern, men det passede ikke Den Danske Bank.

Da så fusionen kom, brugte Den Danske Bank jo blandt andet os som politisk katebald, så de kunne gå ind og fjerne folk fra de poster, de gerne ville, og banke dem i hovedet med sådan en fire-fem forskellige firmaer, som de ikke syntes var passende. Og det lykkedes dem jo også, ikke. Det var jo Den Danske Bank, der åd Handelsbanken. Det var ikke omvendt. Så der var vi én af dem, der skulle bruges dér.

Det var da hektisk, og der blev da prøvet alle mulige ting helt til det sidste. Det var faktisk først i de sidste uger, at man kunne se, at det nok ikke var muligt at videreføre. Så jeg måtte trække mig ud".

(Interview med Jørgen Albrechtsen)

Også i den danske dagspresse blev der søgt efter en forklaring på hvordan det, der få år før Fitness Clubs konkurs så ud som en gedigen forrentningssucces og der blev stillet en længere række spørgsmål, om "... fitnessfolket har taget højde for dels den særlige danske foreningstradition og dels, at amerikansk idræt (...) altid udelukkende har baseret sig på private forretningsmænds initiativ-rigdom" (Andersson, 1991, p. 7). Der blev også søgt forklaringer i selve den folkelige bevægelse, som blandt andet provinsens foreningsliv var udtryk for og således kunne en forklaring på den kommercielle fitnesskulturs nedtur muligvis være en principiel afvisning af den amerikanske livsstil og således lød en analyse på, at "det var individuel motion i high tech-omgivelser, det var amerikansk, og som al amerikansk livsstil kom det hertil med nogle års forsinkelse. Men mens bølgen skyllede ind over de største byer, ramte den et bolværk, der urokkeligt holdt stand i de danske proviser. Foreningslivet og en 100-årig idrætskultur og tradition, som er ukendt for den amerikanske livsstil" (Høj, 1991, p. 3). Selv Jørgen Albrechtsen gav denne forklaringsmodel om provinsens indgroede skepsis over for nye udefrakommende tendenser, der kan udfordre de faste traditioner som en del af forklaringen, for "det gik fint nok i Århus, men reelt gik det meget skidt alle andre steder. Vi startede i

¹²⁴ Jeg har set og har en kopi af de hoveddokumenter og regnskaber, der lå til grund for Fogedrettens konkurs af Fitness Club.

¹²⁵ Den ansvarlige medarbejder i den daværende Handelsbanken ønskede desværre ikke at kommentere Jørgen Albrechtsens forklaringer på de bagvedliggende økonomiske sammenhænge – så citaterne skal selvsagt tages med de forbehold for selvretfærdighed og legitimering, der vil være i disse udsagn omhandlende ømtålelige og stærkt personlige hændelser.

1981 i København på et moderat niveau og udvidede gradvist. Men da vi så besluttede at åbne et sted som Aalborg, var det på det meget høje niveau fra denne ene dag til den anden. Aalborgenserne fik et kulturchok (...)" (Jørgen Albrechtsen i: Høj, 1991, p. 3).

Blandt andre fandt også den tidligere omtalte kulturradikale idrætsforsker Claus Bøje vej til avisspalterne med en forklaring på fitnesskulturens krise, der tilsyneladende ikke kom som en stor overraskelse for ham, fordi den ensidige og kedsommelige træning i grunden ikke tiltalte danskerne. Den fattige motion havde således endegyldigt tabt til idrættens mangfoldighed og den ægte folkelighed, der eksisterede i foreningslivet, hvor menneskers mere naturlige behov for at lege sig i form var i højsædet:

"Fitness-ideen er simpelthen for kedelig til, at den kan holde i længden. Hvis ideen er at få fat i kontormandens slatne krop, er miljøet for sterilt med maskiner og maskiner, høj musik og ingen kontakt. Det er rent faktisk første gang i historien, at danskeren er i stand til efter arbejde at sige: 'Jeg er ikke fysisk træt.' Og hvad gør det moderne menneske så? I stedet for at lege sig i form, genopfinder vi tvangsneurotiske arbejdsformer af den mest primitive karakter. Det *kan* ikke være rigtigt i længden." (Claus Bøje i: Andersson, 1991, p. 7)

Tidens udvikling skulle imidlertid vise, at Claus Bøje tog fejl, mens Fitness Clubs Jørgen Albrechtsen faktisk ramte mere præcist med sine vurderinger om, at "... *de fleste centre i Jylland vil samle sig op som mand-kone forretninger. Fitness-trenden skal nok holde*" (Jørgen Albrechtsen i: Høj, 1991, p. 3)

Efter sit personlige krak var Jørgen Albrechtsen en kort overgang centerleder i det eneste tilbageværende Fitness Club-center beliggende på øverste etage i Scala-bygningen i det indre København, som i en kort periode kørte videre i sit eget spor. Han rejste - eller flygtede, som andre kilder hævder - derefter til Florida i USA i en periode på ti år og fitnesshistorien er således ganske rig på centrale danske personer, der søger til USA for dels at søge nye græsgange, dels for at komme væk fra et miljø, der intensiverede en jagt. I Sven-Ole Thorsens tilfælde var det afhængigheden af doping og de kriminelle fodspor, som det førte med sig, som aktualiserede flugten, mens det i Jørgen Albrechtsens tilfælde var kreditorer, der var årsag til flugten.

Efter eget udsagn fungerede Jørgen Albrechtsen som direktør for en række firmaer, der gerne ville ekspandere: "... *Nogle ville gerne lave afdelinger i Danmark og ville ind på noget smykkeindustri og parfumeindustri; og ellers så var jeg tæt på idrætsforskningen og igen sammen med Arthur Jones og hans koncept 'MedX266' - og så slappede jeg selvfølgelig også lidt af. Men efterhånden fandt jeg ud af, at jeg stadig havde hjertet med i dette her seriøse, intensive træning og kunne så også se, i hvilken retning det gik. Concept 1010 var faktisk allerede udviklet, da vi var omkring 2003, men vi ventede til 2004 med at implementere det i Danmark*" (Interview med Jørgen Albrechtsen).

Fitness Clubs krak fik selvsagt store økonomiske følger for Jørgen Albrechtsen selv, men krakket fik ligeledes store konsekvenser for andre dele af den kommercielle fitness-branche, som i årene efter oplevede en yderst turbulent tid. Cirka seks måneder efter Fitness Clubs konkurs kom turen til den anden store danske fitnesskæde Form & Figur, der i vinteren 1991 også måtte indse, at der ikke længere var økonomisk goodwill hos kreditorerne til at lade maskinen køre videre.

Tage Niensens blev dog, til forskel fra Jørgen Albrechtsen, købt ud af Form & Figurs virksomhed idet han søgte at komme fri af det personlige forretningsimperium, som han havde etableret i sit navn. Dertil skulle han bruge nogle investorer, som skulle skyde kapital ind i en selskabskonstruktion, hvor Tage Nielsen stadig skulle være hovedaktionær og administrerende direktør. Omstruktureringen gik dog grueligt galt og betød i praksis Form & Figurs konkurs under den ny ejer, Commercial Leasing. Tage Nielsen indgik selv et forlig i en efterfølgende retssag, som begrænser ham i sine udsagn omkring det konkrete juridiske spil, men han gav indvilligede i følgende subjektive syn på Form & Figurs konkurshistorie:

”Jeg mødte den administrerende koncerndirektør for rejseselskabet Tjæreborg i 1987. Han hed Christer Rosenkrands og var statsautoriseret revisor og han var godt klar over, at hans vellønnede job i Tjæreborg ikke var et job han og andre tidligere koncerndirektører eller kommende direktører blev pensioneret i, så at sige. Derfor gav han mig under en frokost på La Santa Club besked på, at hvis jeg kunne bruge én som ham, så var han meget interesseret i et samarbejde. Netop i de år havde jeg gået med tanker om at etablere Form & Figur som et almindeligt aktieselskab. Det var blevet for skrøbeligt, at have mig som ene-ejer. Faktisk krævede kreditorerne i Den Danske Bank at jeg tegnede en livsforsikring for at køre min personlige selskabsform videre, for tænk nu hvis jeg var udsat for en ulykke eller fik den berømte tagsten i hovedet?

Jeg ønskede, at virksomheden ikke skulle være så afhængig af mig personligt, så jeg ikke tegnede hele butikken og i tæt samarbejde med Christer Rosenkrands lavede jeg skabelonen til aktieselskabsformen. Ja det var faktisk Christer, der fik mig til at tage beslutningen og ham som stod i spidsen for omstruktureringen og han smed ca. 12 mio. kroner, som han havde lånt hos Custers Finans ind i det nye aktieselskab og blev hermed medejer. Også min gamle kammerat og forretningspartner Hans-Henrik Palm kastede nogle millioner kroner ind i projektet.”

(Interview med Tage Nielsen)

Således udarbejdede Tage Nielsen og den nye medejer Christer Rosenkrands en brochure, der skulle tiltrække aktionærer til Form & Figur.



”Kom med i Form & Figur – en sund virksomhed i vækst.” I 1987 blev Form & Figur forsøgt omdannet til et aktieselskab. Derfor udarbejdede Christer Rosenkrands og Tage Nielsen en salgsbrochure, der fortalte om planerne. Tilsyneladende bakkede både kendte sportsstjerner og helt almindelige mennesker i alle aldre op om selskabets omstrukturering til et aktieselskab.

Af brochurens tekst fremgår det, at omstillingen til en aktieselskabsform skulle foregå gradvist - og ikke på én gang. Et center ad gangen skulle således indlemmes i det nye aktieselskab - og til at begynde selskabets liv optog Tage Nielsen en række kreditlån til oprettelse af syv til otte nye fitnesscentre. Tage Nielsen siger herom:

”Det var Christer [Rosenkrands, red.], der skulle stå for hele den omstrukturering med at lave det nye aktieselskab. Og han fik Custers Finans tilsagn om, at de godt kunne medvirke til at finde investorer, som kunne skyde omkring 100 mio. kroner ind, som så skulle købe fitnesskæden af mig. Og med Custers Finans tilsagn gik vi straks i gang med at etablere mange nye centre.”

(Interview med Tage Nielsen)

Tage Nielsen og den nye medejer Christer Rosenkrands fik dog noget af et chok, da det pludselig viste sig, at det norskejede forsikringskoncern, Custers Finans, ikke længere kan finansiere de nye aktiviteter som følge af en større økonomisk krise i 1990.

”Men så sker der nogle ting, som vi ikke havde forudset, for det norskejede Custers Finans havde fået en række store underskud i Danmark. Ikke på Form & Figur, men på andre investeringer i Danmark i de år og derfor var de nødsaget til meget hurtigt at trække alle deres aktiver ud af Danmark.”

(Interview med Tage Nielsen)

Dette medvirkede blandt andet, at Christer Rosenkrands' fik et nervøst sammenbrud. Tage Nielsen måtte derfor i en fart selv stå for at finde nye investorer til Form & Figurs aktiviteter.

”Så pludselig måtte jeg selv ud for at finde nogle investorer, som kunne overtage Custers Finans kreditlån i Form & Figur Finans, hvor vi havde lånt en del penge til etablering af de syv nye centre. På det tidspunkt havde jeg et engagement, som man kalder det, på ca. 100 mio. kroner. Og Custers Finans siger så til mig, at jeg kunne indfri mit lån til kurs ca. 50.

Så havde vi lige pludselig travlt med at skaffe kapital, hvilket jo slet ikke var meningen. Det var jo meningen, at det nye aktieselskab gradvist skulle købe hele Form & Figur af mig og at driften skulle ligge i selskabet, hvor jeg skulle være aktionær og direktør.”

(Interview med Tage Nielsen)

På den baggrund tog Tage Nielsen kontakt til en række nye investorer, som han selv kendte fra tidligere samarbejder, men det selskab, som valget faldt på, fik afgørende konsekvenser for Form & Figurs historie:

”Jeg fandt faktisk tre selskaber, som jeg kendte godt fra tidligere - mente jeg. Nemlig både Commercial Leasing, AB Invest og CEVO Invest. Det var tre store finansieringsfirmaer, som alle sammen gerne ville købe sig ind i Form & Figurs nye aktieselskab. Med det i baghovedet, laver jeg faktisk en aftale med alle tre finansselskaber, så jeg havde noget at handle med. Jeg havde fået tilsagn fra de to andre investeringsselskaber, da jeg så arrangerede et møde med to direktører fra Commercial Leasing en fredag og på det møde fik jeg et ubetinget 'ja' til at de var meget interesserede i at købe Form & Figur.

De fire direktører gik derfor hjem fra mødet og lavede hen over weekenden en aftale, som de kunne præsentere for mig om mandagen. Og før vi overhovedet havde lavet en konkret aftale om Commercial Leasings opkøb af Form & Figur, så fik faktisk en check på 60 millioner kroner *inden* vi havde handlet, så jeg kunne komme ud af Custers Finans. Så de viste mig jo stor tillid, må man sige.”

(Interview med Tage Nielsen)

Det Tage Nielsen tilsyneladende ikke kunne gennemskue var, at Commercial Leasing havde til hensigt at bruge Form & Figur til at skaffe nye penge til Commercial Leasing, der allerede på dette tidspunkt manglede penge til at finansiere deres leasing- og skattespekulation. Skattefordelen bestod i, at Commercial indkøbte en lang række leasingaktiver - biler, containere, skibe osv. - som blev lejet ud til koncernens kunder for en månedlig ydelse. Som ejer af disse aktiver kunne Commercial Leasing beholde retten til de skattemæssige afskrivninger, og den mulighed udnyttede de fire direktører, der ofte i pressen blev omtalt som 'Dalton-brødrene', sig flittigt af.

Ved udgangen af 1991 skubbede Commercial-koncernen udskudte skatter på 120 millioner kroner foran sig (Thomsen, 1996, p. 1). Skattetænkningen havde dog én alvorlig begrænsning – for fidusen gav kun mening, så længe hele virksomhedens drift resulterede i et overskud, hvori de skattemæssige afskrivninger kunne modregnes, og i 1991 tabte virksomheden penge på stort set alt, hvad de fire direktører rørte ved og tabslisten var, som det hedder ”... lige så lang som de eksklusive cigarer, som direktørerne nød” (Thomsen, 1996, p. 1). Tage Nielsen husker tilbage på selve mødet og opkøbet af Form & Figur således:

”Det var så meningen, at Form & Figur skulle blive til et datterselskab, som hovedselskabet kunne lukrere på via videresalg i mindre bidder til andre aktionærer. Og det havde jeg altså ikke gennemskuet på det tidspunkt. Men jeg da godt også sige, at jeg kvajede mig virkelig ved at stole på de fire direktører fra Commercial Leasing, som jeg lavede aftalen med. Og samtidig havde jeg ikke noget juridisk bistand til de forhandlinger, som foregik hen weekenden, overhovedet. Min advokat gav mig nogle råd, som jeg desværre ikke fulgte, og det fortryder jeg i dag, for så havde jeg sikkert haft nogle penge. Det vil jeg da gerne indrømme.

At de senere alle røg i spjældet, kan jeg sådan set ikke bruge til noget. Faktum er at Commercial Leasing går i hundene på cirka et år. Da de købte Form & Figur havde Commercial Leasing en fin egenkapital, men et år efter havde de et kæmpe minus. Og så kan man jo godt regne ud, at der har været lidt rigeligt med luft i de forskellige aktiver, som de sad på. Jeg fik i hvert fald aldrig mine penge fra salget af Form & Figur, som altså kom til at indgå i konkursboet.

Jeg kan godt ærgre mig over, at jeg valgte dem som investor, men det kan jeg ikke gøre noget ved i dag. Hvis jeg havde valgt et af de andre to finansieringsselskaber, så havde Form & Figur sikkert eksisteret i dag. Og da jeg lavede et forlig med Bikuben i retssagen, som kørte over flere år, betyder det, at jeg faktisk ikke kan gå i yderligere detaljer med, hvad der mere skete.”

(Interview med Tage Nielsen)

Når Commercial-koncernen overhovedet fik lov at fortsætte så længe, skyldes det, at de bevidst havde vurderet værdien af koncernens aktiver for optimistisk, og på denne måde tog koncernen sig nogenlunde solid og kreditværdig ud, selv længe efter, at driften reelt kun blev holdt oppe af nye lån og kreditter. Selve opkøbet af Form & Figur ser på denne måde ud til at være foretaget som en ny mulighed for Commercial Leasing til at optage nye yderligere lån på baggrund af virksomhedsopkøb.

Commercial Leasings egenkapitalen forsvandt imidlertid som dug for solen, da virksomhedens hovedkreditorer, Bikuben Bank og Den Danske Bank, valgte at indtage direktiongangen og erklære Commercial Leasing for konkurs i juni 1993. Det hurtigt viste sig hurtigt herefter, at skeletterne væltede ud af skabet og virksomhedens egenkapital blev nu opgjort til en gæld på ca. 900 mio. kr. Det medførte også, at den tidligere direktion, der havde domineret koncernens bestyrelser frem til midten af 1992 og herunder lavet købsaftalen med Form & Figur, blev meldt til politiet i maj 1994 (Thomsen, 1996, p. 1) og senere røg i fængsel for underslæb. Både Fitness Clubs og Form & Figurs krak fik samtidig alvorlige konsekvenser for resten af fitness-sektoren, der med Hans-Henrik Palms ord i disse år led *"... under et dårligt ry og kæmpede for sin troværdighed"* (interview med Hans-Henrik Palm). Bankerne fik ligeledes stor mistillid til fitness-sektoren, og det tog lang tid at opbygge en ny troværdighed omkring fitnessproduktet som en rentabel investering. Den dag i dag har branchefolk en intern joke om, at man *'ikke kan låne til så meget som en kondicykel hos Danske Bank'*.

Selv en kendt, respekteret og succesfuld fitnessinstruktør som Charlotte Bircow måtte finansiere alt selv, da hun og hendes daværende kæreste, Henrik Withen, i begyndelsen af 1990'erne åbnede sit eget fitnesscenter i Hellerup. Som konsekvens af pengeinstitutternes mistillid måtte mange andre centerejere enten dreje nøglen om eller omdanne det kommercielle ejerform til en foreningsstruktur, der kunne retfærdiggøre ansøgning om et kommunalt driftstilskud til aktiviteterne. Således lød det i det tidligere omtalte læserbrev i Workout Magazine:

I tiden efter krakket i "Fitness Club" i 1991, kastede banker og sparekasser sig over regnskaber og økonomien i stort set alle landets helsecentre. Filialbestyrelserne var nervøse for, at udlånte penge og kassekreditter var i fare. Kort og godt måtte seriøse helseejere finde sig i, at de skulle miskrediteres på deres hæderlighed og økonomiske fornuft på grund af krakket i "Fitness Club". Adskillige helsecentre kunne ikke låne penge til ombygning, indkøb af maskiner og lign., "for nu holder vi lige en pause med helsebranchen", som en bankrådgiver sagde efter helsekædens krak. Helt urimeligt ... Med det totale sammenbrud i denne sommer af "Fitness Club" står den øvrige helsebranche endnu engang og må betale prisen for, at folk uden jordforbindelse leger helsekonger. Hvem i alverden tror efterhånden på en branche, hvor det ene store firma efter det andet har tabt enorme summer på indbetalte kontingenter for deres ansatte til "Fitness Club" og "Form & Figur"... ? Hvordan får den seriøse helsebranche genoprettet tilliden til forretningsverdenen og befolkningen derhen, at de enkelte centre kan videreføre et koncept med firmaordninger på deres eget niveau i lokalområdet ... ? Og hvordan forhindrer vi, i forlængelse af disse tragiske og kostbare konkurrencer, at kommunernes fritidslovgivning ikke bare kører løs med etablering af kommunalt støttede centre... ?

(Frederiksen, 1993, p. 45)

Et af de fitnesscentre, som i årene 1992 – 1995 måtte omdanne sig til forening på grund af økonomiske lommemesmerter, var Leif Christensens 'Fin Form' i Tommerup. I forbindelse med dette hamskifte oplevede Fin Form principiell politisk modstand fra blandt andet det stående Folkeoplysningsudvalg i den lokale kommune, der stillede sig kritisk over for ændringerne i ejerformen. I første omgang blev Fin Forms ansøgning om at blive anerkendt som folkeoplysende forening derfor ikke godkendt af kommunen, men efter længere tids tovtvækkeri lykkedes det dog at opnå tilskudsrettighed, da der ikke var nogen argumenter mod omorganiseringen – ud over den generelle mistillid fra udvalgets medlemmer (interview med Leif Christensen).

Begivenhederne midt i 1990'erne er på denne måde samtidig en primær årsag til, at fordelingen mellem kommercielle og ikke-kommercielle fitnesscentre i Danmark er relativt atypisk i relation til et mere generelt billede af fitness-sektoren, hvor markedet typisk domineres meget stærkt af de kommercielle, privatejede fitnesscentre



Leif Christensen - leverandør af OVERMAX kreatinmonohydrat

BLIV BEDRE TIL DIN SPORT MED OVERMAX KREATIN

Kreatin bruges i dag af mange seriøse sportsfolk.

DET ER VIDENSKABELIGT BEVIST, AT

- ▲ OVERMAX giver dig ekstra muskelstyrke
- ▲ OVERMAX udsætter mælkesyre dannelse, og derved muskeltræthed.
- ▲ OVERMAX forkorter restitutionstiden.

OVERMAX KREATINMONOHYDRAT HAR KUN FORDELE:

- ▲ det virker præstationsfremmende
- ▲ er ikke på dopinglisten
- ▲ det er lovligt og uskadeligt
- ▲ nemt at anvende
- ▲ prisrigtigt/økonomisk
- ▲ 100% rent - ikke tilsat smagsaromaer eller andre stoffer.

OVERMAX fås i 2 størrelser. Æske med 64 gr. eller med 150 gr. OVERMAX er i pulverform afbødt i poser à 2 gr, der nemt lader sig opløse i varmt vand el. andet

SPØRG EFTER OVERMAX I DIT LOKALE FITNESSCENTER SPECIALBUTIKKER ELLER BENYT DIG AF SVARKUPONEN



JA, send mig venligst

Antal: Størrelse

64 gr. à kr. 198,-

150 gr. à kr. 398,-

kontant + kr. 23,- efterkrav + kr. 39,-

NAVN: _____

ADRESSE: _____

POSTNR.: _____ BY: _____

TELEFON: _____

Kuponen sendes i lukket kuvert til:
L.A. FASHION, Tøllerupvej 2, 5690 Tommerup

Midt i 1990'erne havde Leif Christensen tilsyneladende så store økonomiske udfordringer, at han så sig nødsaget til at gøre lidt reklame med sin veltrænede krop. Her gør han figur for et kreatin-produkt, der omtales som 'alternativet til anabolske steroider'. Annonce fra Workout Magazine, nr. 14, 1995. p. 40.

Ifølge Jørgen Albrechtsen blev tiden efter de omfattende konkurrencer præget af en række mere eller mindre tilfældige opkøb af resterne af Fitness Club og Form & Figur. Dog med begrænset succes: "De, der tog de forskellige stumper af både Form & Figur og Fitness Club, gik jo ned både to eller tre gange siden, så det var en ekstremt turbulent tid for hele branchen. Ganske svingende, må man sige" (interview med Jørgen Albrechtsen). Uden at det kan dokumenteres præcist må fitnessindustrien i denne omfattende kriseperiode over et par år have resulteret i, at omkring 80 af de dengang små ca. 250 kommercielle fitnesscentre i

landet lukkede - og op mod 50.000 kunder af de cirka 130.000 kunder i alt måtte finde nye træningsmuligheder.

Blandt de personer, som på længere sigt kom styrket ud af kriseperioden, var Hans-Henrik Palm. Han havde i de foregående år været en medejer af en række fitnesscentre i Form & Figur og havde derfor været vidne til fitnesskædens heftige ekspansionspolitik og den turbulente konkurs. Derfor kunne Hans-Henrik Palm efter krakket hurtigt overtage driftsansvaret for en række fitnesscentre, som alle lå i SAS-hoteller. Han blev dog efter en kendelse i Fogedretten tvunget til at ændre navnet, såfremt han ønskede at åbne nye centre. Form & Figur blev således ændret til Form & Fitness (interview med Hans-Henrik Palm).



Form & Fitness'-kædens logo.

Som tidligere forklaret var det en stor økonomisk fordel at have fitnesscentre placeret i bl.a. kommunale idrætsanlæg og ligeledes var det i SAS-hotellerne i København. Hotellerne havde nemlig en stor interesse i at køre videre med disse fitnesscentre som en del af deres almindelige tilbud til hotellets overnattende gæster og derfor betalte hotellet en del af de driftsudgifter til lys og varmt vand, der ofte tynger pengekasserne i andre kommercielle fitnesscentre. Hotellernes engagement betød, at fitnesscentrene fra starten kunne køres som en overskudsgivende forretning for Hans-Henrik Palm, der samtidig *"... tillagde det stor brandingværdi, at fitnesscentrene lå i de velrenommerede SAS-hoteller, hvilket skabte en fornyet troværdighed omkring den nyetablerede fitnesskæde Form & Fitness"* (interview med Hans-Henrik Palm). Da SAS-hotellerne gradvist fandt ud af, at han tjente gode penge på fitnesscentrene, regulerede de ifølge Hans-Henrik Palm dog hurtigt huslejen op.

Som noget nyt indrettede Hans-Henrik Palm sine fitnesscentre med langt større fokus på kredsløbsmaskiner og konditionstræning end på styrketræning – blandt andet i SAS Radisson Falkoner Hotel på Frederiksberg, hvilket gav centrene endnu en klar prioritering af kvinder, som den primære kundegruppe.

På trods af branchens hårde år havde Hans-Henrik Palm i modsætning til de andre fitnesskæder held til at overtale Amagerbanken til at blive finansiel medspiller i det fitnesseventyr, som han indledte i 1991. Ikke mindst Hans-Henriks Palms talegaver overbeviste Amagerbanken om, at han faktisk var værd at satse på og med Amagerbankens støtte, kunne han langsomt opbygge Form & Fitness-kæden på resterne af Form & Figur – og fitnesseventyret kunne på den måde gentage sig selv på ny. Hans-Henrik Palm tjente, efter eget udsagn, ikke mange penge i disse år, men stort set alle centrene kørte rundt med små overskud, hvilket fastholdt Amagerbankens interesse som kreditor. Men også Amagerbanken og Hans-Henrik Palm gik senere

konkurs som følge af en alt for lempelig udlånspolitik og således kunne man i et Ritzau-telegram fra 5. november, 2010 læse følgende:

”Storskyldneren i Amagerbanken, den tidligere mesterbokser og iværksætter Hans-Henrik Palm, bliver nu begæret konkurs af Skat. Det erfarer dagbladet Børsen. SKAT har bedt Kammeradvokaten om at tage sig af den juridiske eksekvering af den økonomiske henrettelse af Hans-Henrik Palm.

Palm etablerede i sin tid motionscenterkæden fitness.dk, som han solgte til Parken Sport & Entertainment, hvor han også har været økonomisk involveret. Han har dog gennem længere tid haft økonomiske problemer, og har i månedsvis været genstand for offentlig interesse som følge af de enorme lån, han har i Amagerbanken og Forstædernes Bank, som Nykredit Bank nu har overtaget. Ifølge dagbladet Børsens oplysninger skylder Hans-Henrik Palm et mindre to-cifret millionbeløb til Skat, som længe har forsøgt at inddrive pengene. Men den tidligere europamester i weltervægt har ikke haft mulighed for at betale dem, da han gennem lang tid har været sendt til økonomisk tælling.”
(Ritzaus Bureau, 2010)

I de mange mellemliggende år gjorde Hans-Henrik Palm dog store investeringer i fitnesscentre og medvirkede blandt andet til at skabe fundamentet for fitnesskæden fitness dk, der i en årrække var den absolut førende fitnesskæde i Danmark.

5.8.12 Spinning kommer til landet – og kampen om varemærker tilspidses

Der var dog også lyspunkter i den danske fitnessbranche i 1990'erne. En af de største succeser var opfindelsen af spinningcyklen, som har fået stor udbredelse som specialiseret træningsform i danske fitnesscentre.

Historien omkring spinning bringer os tilbage til starten af 1980'erne, hvor den senere sagnomspundne fitnesspioner Jonathan Goldberg alias 'Johnny G' arbejdede på at opfinde en indendørs stationær trænings- og kondicykel, der kunne hjælpe ham med at opnå den optimale fysiske form op til det ekstreme cykelløb 'Race Across America'¹²⁶. Tilfældet ville, at de tidskrævende, men påkrævede, 50 timers ugentlig træning på landevejene ikke harmonerede med Johnny G's ønske om at være til stede under sin til sin kones graviditet, som tilfældigvis faldt uheldigt sammen med forberedelserne op til løbets afvikling.

På denne foranledning skilte han derfor en af sine racercykler ad, satte den sammen med en ældre motionscykel og placerede den i køkkenet, så han både kunne cykeltræne og være hjemme på samme tid. Verdens første prototype af en hjemmeproduceret spinningcykel havde hermed set dagens lys ved kombinationen af tilfældighed og behov; og *”Goldberg, who began going by the name Johnny G when Spinning became a fitness sensation, opened his first Spinning center in Santa Monica in 1989. But his program really didn't become popular until 1991, when he moved his classes to Voight Fitness in West Hollywood”* (Mentzer, 2000) og *”... the concept took off from there...”* som Johnny G. i et senere interview lidt forsimplet og tørt konstaterer det (Jason, 2010).

¹²⁶ Race Across America, eller RAAM, er et årligt tilbagevendende ekstremcykelløb på ca. 4.800 km, som går på tværs af Amerika. Det blev afholdt første gang i 1982.

Sammen med sin kammerat John R. Baudhuin begyndte Jonathan Goldberg at producere spinningcykler i større skala i 1992. Et par år senere i 1994 etablerede de to venner firmaet 'Mad Dogg Athletics inc.' i Californien og registrerede ordet 'spinning' hos 'United States Patent and Trademark Office' - den amerikanske varemærkemyndighed. Mad Dogg Athletics, Inc.' har siden med egne ord haft en "*succes med at forsvare sit varemærke i USA og Europa*", hvilket i historisk perspektiv må siges at være en noget kreativ omskrivning af historiens gang.



Den første prototype på en spinningcykel fra 'Johnny G' og John Baudhuin så således ud i 1992.

I Danmark er kampen om retten til spinning netop i disse år mere aktuel end nogensinde. Dette skyldes for en stor dels vedkommende, at en række centrale personer i den danske fitnesskultur tidligt begyndte at udvikle spinningcykler og sammensætte koncepter under forskellige navne og varemærkebeskyttelser. Tilfældet ville nemlig, at både Charlotte Bircow og hendes daværende mand, Henrik Withen, var USA, og selv deltog på nogle af de første spinningtimer under Jonathan Goldbergs ledelse.

Henrik Withen husker tilbage på det møde, som ledte både ham og sin daværende kæreste, Charlotte Bircow, ind på spinningcyklens udviklingsbane, hvilket betød, at han mødte spinningens fader, alias Johnny G, i det lille fitnesscenter, Voight Fitness:

"Jeg var på et fitnesskonference i Brighton i 1992 og det var i princippet dér den danske spinninghistorie begynder, for på lige præcis den messe snakkede jeg med Hank og Karen Voight, som jeg kendte fra et lille fitnesscenter ovre i Los Angeles, som hed 'Voight Fitness'.

Dem havde vi [Charlotte og Henrik, red.] kendt siden 1988 fordi vi ofte besøgte centret, hvor vi fik inspiration til især aerobic. Der var ekstremt populært, samtidig med at det var ret 'low kee'. Blandt andet havde det kun to brusere, husker jeg.

Det var et enormt dynamisk trænings- og vidensmiljø derovre med en masse inspirerende mennesker, hvor jeg lærte en masse omkring aerobic og hvordan man strukturerede undervisningen bedre. Instruktørerne var ofte kendte dansere og koreografer, blandt andet Bill Goodson, som har koreograferet en række Michael Jackson-danse.

Voight Fitness var sådan set 'Hollywood-stedet', hvor alle de kendte navne kom og trænede. Selve centret var ikke i sig selv specielt eksklusivt, men det var instruktørerne, skal jeg hilse at sige. Når nogle af de hotte instruktører kom ind, så begyndte folk at

klappe og hyle og skribe helt spontant. Hele luften dirrede af stærk energi, spænding og forventning og alle kritiske forbehold til aerobic-kulturen blev kastet over bord. Fuldstændig. Det var en fest, altså. Der var natklubstemning i dagslys.

Vi boede som regel derovre en uge af gangen og bookede vores træningstimer af i god tid for at være sikre på at få plads. Så vi var godt forberedt. Vi trænede typisk aerobic fem til seks timer hver dag i den uge, så det var en regulær træningslejr. Meget af den aerobic- og fitnesskultur vi kender i Danmark udspringer fra dette lille fitnesscenter og vi forsøgte at skabe lidt af den samme træningskultur og stemning i det fitnesscenter, som Charlotte og jeg havde i Lyngby.”

(Interview med Henrik Withen)

Charlotte Bircow husker sit første møde med spinningaktiviteten således:

”Jeg var i 1992 i Amerika sammen med Henrik Withen, og dér var vi til en træningstime, hvor vi sad på cykler, der blev drevet af et tungt hjul, som man satte i omdrejninger, og derfor kom man meget hurtigt til at få varmen.”

(Interview med Charlotte Bircow)

I modsætning til Charlotte husker Henrik Withen det første møde med spinning som en mere smertefuld og overraskende oplevelse:

”Jeg skulle ind på min første spinningtime og jeg tog derfor mine tights på, altså dem man nu har på, når man dyrker aerobic. Når man kommer fra aerobic- og dansemiljøet, så tager man noget, som man kalder et suspensorium på, som støtter mandens ædlere dele. På denne er der så en g-streng bagi og jeg kom hurtigt til at mærke, at denne aerobic-klædedragt ikke var specielt velegnet at cykle i.

Vi kørte på nogle af de allerførste prototyper spinningcykler, som var blevet fremstillet i 1992 og den første time jeg kører derovre, er med Johnny G himself, som på dette tidspunkt ikke var specielt kendt - endnu. Johnny og jeg kigger hinanden i øjnene og jeg fornemmer, at han godt forstår, at han bare kan komme med alt hvad han har i sig. Og han var altså i god form. Det var jeg også. Og så bliver der straks en stemning af konkurrence i lokalet. Bare giv den fuld gas.

Og det gjorde han så - mens jeg forsøgte at følge med ham. Det var det dér med at stille sig op i pedalerne på en spinningcykel og bare køre med vægten rundt. Uanset hvad du gør, så bliver det bare ekstremt hårdt fordi omdrejningshastigheden er så høj og jeg må tilstå at jeg simpelthen fik så mange prygl af ham, at jeg var ved at kaste op hen over styret adskillige gange i den lille time vi var i gang.”

(Interview med Henrik Withen)

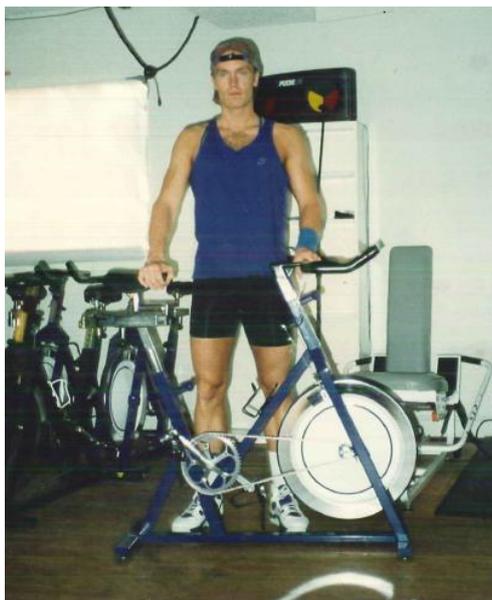
I lighed med Sven-Ole Thorsens møde med bodybuilding og vægttræning var den fysiske grænse og den smertende kropsfornemmelse dog ikke noget, der skræmte Henrik Withen. Tværtimod gav oplevelsen ham yderligere blod på tanden:

”Og da vi så kommer tilbage til hotellet var jeg hooked med det samme på dette her koncept, for jeg kunne virkelig bare mærke i kroppen, at det bare var mig. Det tændte mig og det rykkede i mig. Men da jeg så skal have de her g-stengsbukser af igen, så

sidder mine hår bare fuldstændig filtret ind i den der g-streng, så jeg må ligge med en saks og klippe mig selv fri. Og dér fandt jeg så ud af, hvilket tøj man skulle have på til træningen, så jeg gik direkte over og købte mig et par cykelbukser - med læder i skridtet.

Min næste oplevelse var, at jeg blev næsten hudløs på inderlårerne efter tre spinningtimer i træk. Og så måtte jeg også lige ud og investere i noget buksefedt, som jeg havde glemt. Men efter det boede jeg mere eller mindre i spinninglokalet i den uge Charlotte og jeg var afsted.”

(Interview med Henrik Withen)



Henrik Withen iført den korrekte cykelbuds stående ved siden af en af de første prototyper på spinningcyklen. Voight Fitness i Los Angeles, 1992. Privat fotografi.

Da Henrik Withen og Charlotte Bircow kom tilbage til Danmark begyndte de straks at tænke på mulighederne for at udbyde noget lignende i Danmark. Men konceptet og instruktørrollen skulle laves om og tilpasses til danske forhold og den danske træningsmentalitet, hvilket Charlotte Bircow omtaler således:

”Musikken som var sat til cyklingen ovre i LA var sådan noget hula-bula-musik, og instruktøren var meget indstillet på, at vi ’skulle komme nærmere Gud’ og det hele var sådan lidt spirituelt i stemningen. Der var også relativt mørkt i lokalet husker jeg. Men selve træningen var meget effektiv; det kunne vi jo straks mærke.”

(Interview med Charlotte Bircow)

Også Henrik Withen oplevede, at Johnny G’s måde at instruere på var for indadvendt og ønskede således at udvikle en mere aktiv og engageret instruktørrolle. Man kan via internettet og YouTube.com få et lille indblik i Johnny G’s måde at iscenesætte sin instruktion på.

Blandt andet kan en video ses, hvor Johnny G’s åbningstale til de aktive fitnessudøvere har klare elementer af semireligiøst identitetsbearbejdelse over sig. Via den retoriske indpakning blev det at dyrke spinning til en klar merværdi end selve aktiviteten i sig umiddelbart selv kan bære. Efter at han er blevet klappet og hyltet op på sit spinning-podiet, hvorfra han kan overskue hele forsamlingen, lyder Johnny G’s budskab således – understøttet af bløde junglerytmer med musikalsk reference til den spirituelle elektrogruppe Enigma:

“Welcome to the spinning training programme.

Everyone somewhere in some part of the world has experienced a form of pain, a form of suffering and a form of loss. But within ourselves we have something so incredible. We have a champion that can get through pain, through separation and through loss. The way we do this is by always believing in ourselves.

We have a beautiful bicycle. We have music, timing and rhythm. Three hand positions and five movements in a system. Our objective and our goal are to be fit and healthy. To change to way we think about ourselves as well as the way we feel about others.

Slowly begin to pedal (...). Make your life a celebration. You have the power. Never stop believing in who you are. You are incredible. It will reflect in the way you train...”
(Johnny G i: Matsretan, 2007)

Det var præcis en retorisk tilgang til spinning som denne både Charlotte og Henrik Withen ønskede at gøre op med¹²⁷. Derfor begyndte de selv at udvikle et koncept, der skulle bygges ovenpå spinningaktiviteten.

“Da vi så kom hjem til Danmark igen, diskuterede Henrik og jeg, hvordan vi kunne lave det om, så det passede mere til os og vores personligheder. Vi spurgte os selv om vi ikke kunne sætte noget andet musik til og ændre på instruktørrollen. Og vi fandt hurtigt frem til at tilføje diskomusikken, som vi jo kendte rigtig godt fra aerobickulturen og på den måde lavede vi om på hele retorikken og fremstillingen af aktiviteten og konceptet. Samtidig begyndte Henrik at lave de første prototyper på spinningcykler i Danmark.”

(Interview med Charlotte Bircow)

Henrik Withen pointerer, at der var en klar arbejdsdeling mellem Charlotte og ham selv, som også betød noget for det fremtidige ejerskab af spinningcyklen:

“Det var mig, der startede med spinning og lærte Charlotte hvordan hun skulle cykle til musikken. Charlotte havde absolut ingen forstand på at køre på cykel, men hun havde styr på det med at bevæge sig til musik og begejstre andre. Det var vigtigt at forstå, at der var musik på fra starten i vores tankegang, så den ikke kunne sammenlignes med f.eks. træning på kondicyklen. Også holdtankegangen var med fra starten.”

(Interview med Henrik Withen)

Henrik Withen er også enig i, at de derved forsøgte at distancere sig fra den sproglige indpakning af træningsformen, som de havde mødt i Los Angeles under Johnny G's ledelse:

“Vi brugte meget rytmen i beatet i musikken og overførte mange af musikkens elementer til spinningens træning og den lektion, som en spinningtime er bygget op omkring. Der var mange paralleller til andre aktiviteter i starten af vores konceptualisering af spinning. Vi prøvede at være så kreative som muligt på selve cyklen og blandt andet tog vi aerobictræning med ind over konceptet på cykeltræningen. Vi trænede også med elastikker på cyklerne, vi lavede armbøjninger på cyklerne og vi kørte

¹²⁷ Og de er ikke de eneste, der tager afstand til denne indpakning af spinningaktiviteten - i følgeteksterne til den omtalte Youtube-video, som er skrevet af brugerne af Youtube, findes ligeledes en klar distance, hvor tilgangen både kaldes “... crazy existential mumbo-jumbo” og “it's like the mega church of spinning” (Matsretan, 2007).

også baglæns på dem. Vi forsøgte på alt muligt mærkeligt, når man tænker tilbage på det. Mærkeligt, jo, men også skide skægt. Vi afprøvede grænserne for hvordan spinning kunne udøves og virke i praksis i forsøget på at skabe vores eget produkt og vores eget koncept.”

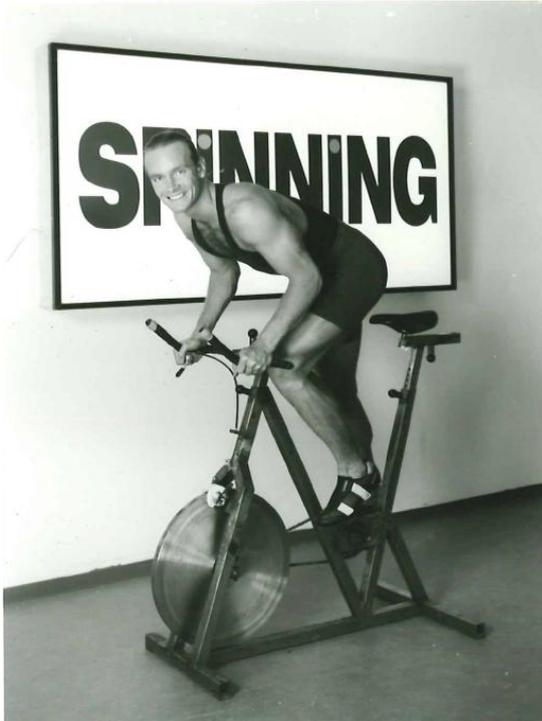
(Interview med Henrik Withen)

Også Charlotte Bircow genkalder sig den kreative konceptudvikling med smil på læben: *”Vi forsøgte os med alt muligt. Vi havde for eksempel håndvægte og elastikker med på cyklerne i starten for at gøre træningen mere alsidig, men vi indså dog rimeligt hurtigt, at konceptet mere handlede om at have en energisk instruktør og et effektivt program, der kunne fange deltagerne, frem for at gøre det mere alsidigt.”* (interview med Charlotte Bircow).

På denne måde blev spinningkonceptet til i en specialiseringslogik, som man i praksis kender fra sportens logik. Det handler om fordybelse frem for adspredelse og om at forfine aktiviteten frem for at eksperimentere med nye former.

Henrik Withen fortæller videre, at han havde en oprigtig interesse i at mødes med Johnny G for at snakke nærmere om at få spinning til Europa og han fortæller også, at han tilmed blev brændt af til et møde i Københavns Lufthavn, hvor han, efter sigende, ikke som aftalt mødte en af Jonathan Goldbergs agenter, og *”... da jeg ikke hørte noget fra dem, tænkte jeg, at jeg selv ville gå i gang med det i stedet for at vente på en opringning, som jeg ikke vidste kom eller ej. Så i 1992 gik jeg ind og varemærkebeskyttede navnet ’Spinning’ i vareklasserne 12 og klasse 43 i Danmark, i Tyskland, i Benelux-landene og i Norge, hvor cykelkulturen stod stærkest. Det satte en overgang en kæp i hjulet over for Mad Dogg Athletics,ovre i L.A., som var Johnny G’s firma på det tidspunkt, hvilket han selvfølgelig ikke blev glad for at se og høre”* (interview med Henrik Withen). Om dette er den fulde historie er ikke til at sige, for der findes ikke noget bevis på dette møde i lufthavnen. Tilsyneladende var Henrik Withens lyst til selv at udvikle en cykel lige så stor som sine ambitioner. Energien til at komme i gang med at udvikle en spinningcykel betød således mere for ham end hensynet til spinningcyklens oprindelige ophavsmand – og måske kom den omtalte mødeaflysning ligefrem som en lettelse for ham og hans planer?

”Nej”, understreger Henrik Withen: *”Jeg havde faktisk en intention om at samarbejde. Jeg har desuden altid givet Johnny G æren som innovator af spinning. Allerede på et meget tidligt tidspunkt distancerede jeg dog min udvikling fra det oprindelige koncept. Den manual som jeg i 1995 skrev omkring Spinning og brugen af cykler, bygger i høj grad også på en anderledes tilgang til spinning både den fysiologiske del og på undervisningsdelen. Men helt oprindeligt havde Charlotte og jeg faktisk ikke en større plan om at skulle bygge spinningcykler til andre end os selv i vores fitnesscenter, Sweatshop, og der var jo ligesom ikke så mange steder vi kunne gå hen og købe cykler. Så vi måtte lave dem selv”* (interview med Henrik Withen).



Henrik Withen på den første generation af spinningcyklen i fitnesscentret Sweat Shop i Lyngby. Den danskproducerede spinningcykel så dagens lys i efteråret 1992. Privat foto.

Til at opstarte den danske produktion have Henrik Withen helt bevidst fået taget nogle billeder af sig selv stående ved siden af den første spinningcykel, som han afprøvede i fitnesscentret i Los Angeles og *"ud fra de billeder startede jeg med at designe den første prototype på den danskproducerede spinningcykel"* (interview med Henrik Withen). Henrik Withen tog ud til en lokal smed i Brøndby og sammen tegnede og talte de om cyklens konstruktion og ikke mindst om *"... hvor stor svinghjulet skulle være. Og så kom vi frem til en cykel, der på mange måder adskilte sig fra den originale spinningcykelovre fra 'Voight Fitness'. Den prototype jeg lavede, havde et meget større svinghjul på ca. 51 kg, mens det originale svinghjul kun vejede omkring 13 kilo"* (interview med Henrik Withen).

Dette betød i praksis, at belastningen blev kraftigere, men også at omdrejningshastigheden kunne øges markant, når man var kommet i gang. Den første danske prototype på en spinningcykel, der i selve stallets svejsning meget ligner den cykel, som blev afprøvede i Los Angeles, blev produceret i 20 eksemplarer til at starte med. De blev alle stillet op og gennemtestet i Charlotte Bircow og Henrik Withens fitnesscenter i Lyngby.

En af de erfaringer, som Henrik Withen og deltagerne på de første spinningtimer gjorde sig var, at de *"... ikke havde fået sat de her spinningcykler fast til gulvet. Så i de første spinningtimer, som vi kørte nede i Sweat Shop¹²⁸ skete der mærkelige ting for os. Svinghjulene på cyklerne var så tunge, at de begyndte at bevæge sig rundt imellem hinanden, når de var kommet op i omdrejninger. På grund af centrifugalkraften bevægede vi os stille og rundt mellem hinanden, så det virkede altså ikke helt efter hensigten. Hvad gør man*

¹²⁸ Henrik Withen og Charlotte Bircow opkaldte deres fitnesscentre efter det samme navn, som det aerobicstudie, som tidligere lå inde på Strøget – Sweat Shop.

så? Jamen så går man da ned og køber en boremaskine og så bolter man cyklerne fast til gulvet. Såresimpelt. Så blev de stående, hvor de stod" (interview med Henrik Withen).

Henrik Withen husker, at de første prøvetimer blev afholdt i et af fitnesscentrets mindre supplerende lokaler, der oprindeligt var tiltænkt fitnesscentrets elektronik. El-rummet var cirka tredive kvadratmeter stort og havde ingen udluftning, hvorfor Henrik Withen måtte banke et større hul i væggen og tilslutte udsuger, så luftfugtigheden ikke blev alt for høj på grund af sveden, der ligeledes var spinningcyklens værste fjende: *"Vi havde jo ikke malet svinghjulene, så de rustede for et godt ord, da vi startede, fordi man svedte lige ned på dem. De almindelige cykelkomponenter, som cyklerne var bygget af, var jo slet ikke designet til det brug. Cyklerne rustede faktisk væk under dig, mens du cyklede på dem"* (interview med Henrik Withen). Af samme årsag - rust - blev Henrik Withen hurtigt en ny storkunde i den nærliggende 'Ritter Cykler' beliggende i Lyngby Storcenter. Behovet for reservedele var nemlig stort og *"... eksempelvis købte jeg flere gange tyve kranksæt ad gangen til cyklerne, og nede i Ritter Cykler troede de jo, at jeg var blevet sindssyg, når jeg købte så meget"* (interview med Henrik Withen). De hyppige besøg i Ritter Cykler betød samtidig, at *"... folkene i Ritter Cykler hurtigt blev nysgerrige..."* og én af ekspedienterne var så interesseret, at han *"... kom over i vores fitnesscenter for at træne med"* (interview med Henrik Withen).

Det skulle dog vise sig, at denne ekspedient, ved navn Steen Isaksen, selv var i gang med at åbne fitnesscentret 'Shape' beliggende på Lyngby Hovedgade, og der gik ikke lang tid før Henrik Withen af bagveje fik at vide, at hans koncept, produkt og idé var blevet kopieret, *"... og på den måde smagte jeg lidt af min egen medicin, kan man i allerhøjeste grad sige"* (interview med Henrik Withen). Han uddyber:

"Steen og hans daværende kæreste så med vores cykelproduktion, at det kunne lade sig gøre at lave spinning om til en kommerciel forretning og Steen begynder derfor ret tidligt at kopiere min cykel. Først i en fuldstændig eksakt kopi af den første model af min cykel. Og derfra arbejder han sig gradvist væk med cyklens design og dens enkelte dele, men den første model han lavede, var en fuldstændig duplikation. Jeg fik det at vide af bagveje og mit og Steens forhold blev derfor meget anstrengt, fordi jeg kendte ham jo rigtig godt og følte måske, at han havde dolket mig i ryggen.

Dels havde jeg jo brugt rigtig mange penge på reservedele over i Ritter Cykler og både Charlotte og jeg havde hjulpet dem på vej med deres eget fitnesscenter med en masse praktisk know how. Den viden og hjælp betalte de jo slet ikke for, for vi gjorde det blot som en vennetjeneste. Så det var ren og skær goodwill fra vores side, og da jeg så fik at vide, at han havde kopieret min spinningcykel. Det betød, at han ikke er den person, jeg stoler allermost på."

(Interview med Henrik Withen)

På denne måde blev Henrik Withen og Charlotte Bircow selv vidner til, at en udefrakommende cykelinteresseret fik inspiration til selv at udvikle sit eget produkt og koncept via en mere eller mindre direkte produktefterligning og kopi; på samme måde, som Henrik Withen selv havde gjort over for Johnny G.

"Konflikten mellem mig og Johnny G. startede for alvor i 1995, hvor vi var til den samme til store FIBO-messe i Tyskland. Og der kom Johnny for allerførste gang til Europa for at introducere Spinning. Dog uden at han selv havde taget sine spinningcykler med. Og så

ser han, at jeg allerede sidder dér på en messestand og kører spinning på livet løs. Altså samtidig med at han selv skulle til at eksponere sit koncept. Og så har vi en mindre pæn udveksling af ord, hvor jeg blandt andet bliver kaldt 'white belt'. I det hele taget taler han mindre pænt til mig"

(Interview med Henrik Withen)

Forskellen på Henriks egen efterligning af den originale spinningcykel fra Johnny G og senere efterligning fra Sten Isaksens side var dog, at Henrik Withen, med eget udsagn, havde gjort et stort nummer ud af at distancere sit eget produkt og koncept fra den oprindelige spinningcykel, mens Sten Isaksens BODY BIKE blot var en regulær kopi af Henriks cykel:

"Jeg vil så sige til mit eget forsvar, at jeg selvfølgelig er blevet inspireret utroligt meget af mit besøg i L.A. i 1992, men den cykel jeg udviklede i 1993 til 1994, er altså langt væk fra den cykel, som jeg prøvede ovre i L.A. i 1992 og som Johnny G startede sin cykelproduktion op på. Også selve vores koncept er langt væk fra det han startede op med. Charlotte og jeg skabte vores egen europæiske version og vi udviklede vores eget koncept og vores egen cykel.

Selvfølge skal han [Johnny G, red.] altid have æren og kredit for, at han var den første, der startede spinning op, men jeg vil stadigvæk til min død hævde, at det udviklingsarbejde, som jeg og Charlotte lagde i det i Danmark, har stået fadder til det som vi kender og opfatter som spinning i dag. Hvis jeg ikke var begyndt at varetage blandt andet design på cyklen, så havde vi måske stadig kørt på de der elendige 'Schwinn-cykler'¹²⁹, som de kører på i dag i USA.

Både i Danmark og i Europa gik udviklingen langt hurtigere end i USA. Og det gælder både konceptet men mest af alt selve cyklen, for vi kørte endnu hårdere på den end de gjorde i USA. Vi fik derfor stresstestet vores alt udstyr til i langt højere grad, og derfor var kravene til vores udstyr også højere og kvaliteten på cyklen markant bedre."

(Interview med Henrik Withen)

Selvom Henrik Withen i praksis rådede over retten til denne spinningcykel via sin tidlige varemærkereгистраering i de danske og en række udenlandske myndigheder, var det, efter Henrik Withens udsagn, i praksis umuligt for ham at forsvare sig og sine rettigheder over for de talrige konkurrenter, som fandt vej til markedet i årene efter. Efter af have præsenteret spinning på den store fitnessmesse i Tyskland i München i 1994, hvor "... det var allerførste gang spinning blev eksponeret for resten af Europa i kommercielt øjemed med henblik på produktion og salg..." (interview med Henrik Withen) blev der på de følgende års fitnessmesser præsenteret talrige spinningprodukter og -efterligninger:

"... og det var lidt af en udfordring, for det var godt nok dyrt at føre retssager rundt omkring. Jeg fokuserede rigtig meget på kvalitet i selve produktet – og kvalitet er nok ikke altid en fordel, når man er kommercielt organiseret og skal overleve på at sælge. Det er faktisk nogle af de ting, jeg har lært lidt på den hårde måde, for hvis jeg ikke havde været så kvalitetsfokuseret kunne jeg nok have tjent flere penge, end jeg rent faktisk har tjent.

¹²⁹ Schwinn-cyklen så første gang dagens lys i Amerika i 1966. Cyklen er karakteriseret ved både at træne overarme og ben samtidigt.

Vi lavede nogle vildt fede cykler og vores uddannelse var også, efter min mening, ekstremt god og fokuseret og folk var jo også rigtig glade for dem, men kort efter blev vi bare efterlignet op til 90 eller 95 procent af vores eget koncept og produkt. Og så var det jo de andre, der tjente penge på det, for lige pludselig skulle jeg til at sagsøge 10-15 firmaer rundt om i Europa, hvis jeg skulle bide fra mig.

Hér gik jeg og troede, at jeg rent faktisk var mønster- og mærkevarebeskyttet, men det var jeg jo ikke i praksis, for sådan en beskyttelse er nemlig aldrig nogensinde stærkere end din egen pengepung. Og så kørte jeg lidt sur i det på det tidspunkt [i 1995, red.]”

(interview med Henrik Withen)

I 1995 indså han derfor, at han ikke selv havde økonomien til at forsvare sig i de juridiske slagsmål og derfor beslutter Henrik Withen sig for at videresælge sine nye opdaterede udgave af spinningcyklen til en større engelsk fitnessproducent, som havde musklerne til dette. Fra 1995 og i en årrække frem koncentrerede Henrik Withen sig således om den fortsatte koncept- og produktudvikling for den engelske producent og denne rolle har blandt andet medvirket til, at han i dag har kørt cirka 10.000 undervisningstimer.

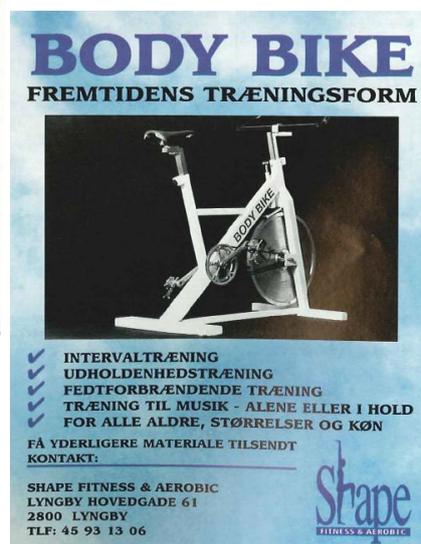


BODY BIKE
NUTIDENS AEROBIC, SOM KUNDERNE STÅR I
KØ FOR AT DELTAGE PÅ.

**RING OG FÅ EN
BROCHURE
MED TILBUD TIL DIT
CENTER**

- ✓ FEDTFORBRÆNDENDE.
- ✓ UDHOLDENHED.
- ✓ INTERVALTRÆNING.
- ✓ STYRKETRÆNING.
- ✓ OVERKROPSTRÆNING.
- ✓ HURTIGHED.
- ✓ ALLE ALDRE M/K.

Shape LYNGBY HOVEDGADE 61, 1 SAL
2800 LYNGBY
TLF: 4593 1306



BODY BIKE
FREMTIDENS TRÆNINGSFORM

INTERVALTRÆNING
UDHOLDENHEDSTRÆNING
FEDTFORBRÆNDENDE TRÆNING
TRÆNING TIL MUSIK - ALENE ELLER I HOLD
FOR ALLE ALDRE, STØRRELSER OG KØN

FÅ YDERLIGERE MATERIALE TILSENDT
KONTAKT:

SHAPE FITNESS & AEROBIC
LYNGBY HOVEDGADE 61
2800 LYNGBY
TLF: 45 93 13 06

Shape
FITNESS & AEROBIC

De første annoncer for en Body Bike. Cyklen lignede umiskendeligt et kopiproduct af Henrik Withens prototype på den danske Spinningcykel – og denne var ligeledes stærkt inspireret af Johnny G's Spinning bike. Annonce til højre fra magasin 'WO' (Workout Magazine) nr. 18, juli/august, 1995, p. 12. Annonce tv. fra samme magasin, nr. 20, november/december, 1995.

Samtidig erkender Henrik Withen, at den samtidige fremvækst med BODY BIKE på det danske marked betød en hård konkurrencesituation, der i praksis resulterede i forrygende produktudvikling, som kom begge parter til gode på mange andre måder end den økonomiske:

”Den positive del af den konkurrence, som Steen Isaksen og jeg var igennem, var, at vi faktisk udviklede markedet meget hurtigere end vi ville have haft kræfter og vilje til, såfremt vi havde været alene. Hvis jeg havde været alene, tror jeg ikke jeg havde arbejdet så hårdt og så meget i forsøget på at gøre produktet billigere og bedre, så salget kunne tage fart.

Det endte med, at vi gik fra en salgspris på op til 9.000 kroner for en cykel til en salgspris på ca. 4.000 kroner. Som følge af konkurrencen tjente vi ikke mange penge på det, men historiens gang viste jo, at der var mere end rigeligt med plads til os begge på verdensmarkedet. Vi var på den måde med til at presse hinanden hele tiden i forsøget på at nå nye markeder. Resultatet var produkter i særklasse.”

(Interview med Henrik Withen)

Ifølge Henrik Withen oplevede spinning i de første år også stor interesse fra det professionelle, elitære cykelmiljø, der bakkede op omkring træningsformen og gav råd og vejledning til konceptets videre udvikling. Blandt andre var den daværende professionelle cykelrytter, Jens Veggerby, med til den tredje officielle spinningtime i Danmark og senere kom også Bo Hamburger, Rolf Sørensen, Lars Michaelsen og Frank Høj med på udviklingsbølgen.



Henrik Withen sidder på den anden generation af den danskproducerede prototype af spinningcyklen. Denne model stod i 1993 i Henrik Withens og Charlottes Bircows fitnesscenter, Sweat Shop, i Lyngby. Året efter blev den afløst af en ny og mere industrielt egnet cykel, der så dagens lys i 1994. Privat foto.

De første 20 eksemplarer af den første prototype af spinningcyklen stod i Sweat Shop-centret i Lyngby i cirka et halvt år, men da Henrik Withen hele tiden trimmede cyklerne og gjorde dem mere sikre var der i praksis sideløbende et arbejdede på en ny prototype, der var bedre egnet til at sætte i industriel masseproduktion. Blandt andet var antallet af svejsninger afgørende for selve produktionstiden på en cykel og i den nye prototype, der så dagens lys i 1995, var antallet således minimeret til et absolut minimum, der sænkede produktionsomkostningerne markant. Da denne nye generation af Henrik Withens spinningcykel så dagens lys blev de første tyve eksisterende prototyper på den første generation solgt til Scala Centret – et fitnesscenter beliggende i Næstved, der stadig eksisterer her i 2011. Dog er cyklerne for længst skiftet ud med nye generationer af mærket BODY BIKE.

Selve udviklingsarbejdet på disse cykler ”... kostede en bondegård”, men da konceptet omkring instruktørrollen, musikken, lektionssammensætning, spinninguddannelse og markedsføring samtidig blev gennemtænkt havde Henrik Withen og Charlotte Bircow i ”... 1994 arbejdet med spinningkonceptet i næsten to år og fået det udviklet, så det var et reelt koncept. Det vil sige med egne manualer, egen

undervisning og egen spinninguddannelse. Og jeg havde også fået arbejdet med cyklen, så den mere ligner en kommercielt set salgbar cykel” (interview med Henrik Withen). Således kunne selve produktionen af spinningcykler begynde og ud over at stille de første cykler op i deres egen fitnesscenter i Lyngby, blev der solgt et stort parti spinningcykler i september 1994 til Birgitte Pedersens fitnesscenter 'Studie 1'. Dette studie var ét af de tre centre, der overlevede Fitness Clubs krak og hér fandt uddannelse af nogle af landets første spinninginstruktører sted under Henrik Withen og Charlotte Bircows besøg i Studie 1, hvorefter de første spinningtimer i Jylland blev udbudt.

Selvom spinning i begyndelsen blev markedsført som en træningsform, der primært henvendte sig til cykelentusiaster med behov for at træne i vinterperioden, udviklede motionsformen sig i løbet af få år til at tiltale en langt bredere målgruppe med stor popularitet blandt en mere sammensat deltagereskare. Spinning blev på denne måde den første holdtræningsform i fitnesskulturens historie, som ikke fra starten af var tiltænkt, egent og designet til et bestemt køn. Og succesen var ikke til at tage fejl af, for både Spinning og BODY BIKE blev i de forskellige udgaver store succeser og var begge medvirkede til, at fitnessindustrien i årene fra 1995 igen kunne udvikle sig til en rentabel forretning for både centerejere og investorer i branchen.



Henrik Withens spinningcykel blev i 1995 solgt til fitnessproducenten 'Pulse Fitness' i England, der i dag sælger denne model under navnet 'group cycle' i mere end 30 lande verden over. Primært farvevalget har ændret sig siden 1994.

Centrale danske personer spiller på denne måde en helt afgørende rolle i spinninghistoriens videreudvikling fra et oprindeligt amerikansk spinningkoncept, hvilket skyldes en indædt stædighed og et gå-på-mod, hvis lige man kun kender hos andre langdistanceryttere. Af disse mange mere eller mindre tilfældige personsammenfald og -møder, har spinning af specifikke historiske årsager resulteret i både et unikt fagligt og dansk funderet miljø omkring både såvel cykelproduktion og uddannelsesfronten, der udklækker gode instruktører hver eneste måned. Mens Henrik Withen solgte sine rettigheder til den engelske fitnessvirksomhed 'Pulse Fitness', udviklede BODY BIKE sig med basis i Frederikshavn til en af de førende danske varemærker inden for fitnesskulturen og virksomheden er i dag markedsleder inden for 'indoor cycling', som er den fællesbetegnelse, de talrige forskellige indendørs cykelkoncepter og -varemærker oftest går under i daglig tale i forsøget på at navigere sig uden om den originale spinningbetegnelse, selvom også denne synes at blive benyttet uden større hensyntagen til varemærket.

5.8.13 PBS' introduktion - da fitness blev til business

Det var dog ikke udelukkende spinning, der fik den kommercielle fitnessbranche op ret kurs igen, for tidligt i 1990'erne blev også de første effektive og overskuelige Edb-kundekartoteksystemer introduceret i kommercielle fitnesscentre. Da disse EDB-systemer i 1995 ligeledes blev koblet sammen med den nye effektive indkrævningsmetode, som PBS-betalingsystemet repræsenterede, fik fitnessindustrien nærmest en ny start foræret: Fra at stå med diverse opkrævnings sedler i kundekartoteket, månedlig udsendelse af girokort hver eneste måned og dertil bruge en masse administrative ressourcer på at uddanne personalet til at håndtere kontantbetalinger i receptionen, blev store dele af denne pengehåndtering overtaget af bankernes automatiske overførsler. Dette frigav betydelige ressourcer for mange centerejere og -ledere, som nu i langt højere grad kunne investere tid i kundeservice og -salgssystemerne, der i dag er de primære fokusområder for de kommercielle idrætsudbydere.

PBS-systemets introduktion tilskrives af mange samstemmende interviewede kilder årsagen til, at det igen blev muligt at tjene penge i fitnessindustrien og basere driften på langt mere sikre budgetter. Den ustabile økonomiske periode, hvor indehaverne ikke kunne regne med at have et sikkert beløb til rådighed hver måned, blev således afløst af automatiske PBS-pengeoverførsler, som tikkede ind på kontoen hver måned. Fitnessindustrien oplevede på denne baggrund store årlige vækstrater fra 1995 og frem til 2010 (Kirkegaard, 2011b) og i takt hermed begyndte bl.a. Form & Fitness-kæden at tilbyde fitnessabonnementer, som strakte sig over flere måneder, hvilket er et tydeligt bevis på, at de fleste kunder igen fik tiltro til at hoveddøren til deres fitnesscenter også ville være åben den næste dag. Således blev det i takt med PBS' indførelse normalt, at fitnesskunder tegnede bindende PBS-abonnementer, der bandt fitnesskunders juridisk til at overføre et månedligt beløb til sit fitnesscenter i halve eller hele år.

Disse bindingsperioder var blev spredt til store dele af branchen og var særdeles populære salgsobjekter, da fitnesskunden derved kunne spare adskillige kroner ved at underskrive disse aftalevilkår, frem for blot at betale kontant her måned. Samtidig blev den kommercielle fitnessindustri grundlæggende dilemma etableret – nemlig afhængigheden af alle de kunder, der ikke benyttede sig af deres abonnement, men var bundet af et abonnement, som de selv havde skrevet under på og derfor ikke kunne komme ud af. Pengestrømmende fra de passive fitnesskunder, som ikke sled på udstyret og ikke brugte det varme vand, resulterede i et dilemma, hvor de fra fitnessudbyderens side blev anset som de bedste kunder man kunne tænke sig - i den forstand at de skabte god driftsøkonomi og overskud i balancen – mens disse bindinger samtidig blev gradvist mere og mere upopulære blandt fitnesskunderne. I denne periode blev fitnesscentres grundlæggende økonomiske afhængighed af alle de betalende kunder, der ikke brugte produktet, således etableret, hvilket i praksis omhandler et atypisk forhold mellem adskilte processer, hvor salg, køb og forbrug af produktet ikke sker nogenlunde samtidigt.

De nye kundesystemer og den ny erhvervede økonomiske stabilitet medvirkede til at sætte gang i fitnesskæden Form & Fitness' vækst, og i perioden fra 1993 -1996 åbnede Hans-Henrik Palm således 16 nye Form & Fitness-centre i samarbejde med lokale entreprenører efter den model, han havde stiftet kendskab til i sin tid i Form & Figur. Efter Hans-Henrik Palms egen vurdering havde fitnesskæden i 1996 omkring 26.000 kunder, og det var således tale om ganske store fitnesscentre med over 1.300 kunder i gennemsnit (interview med Hans-Henrik Palm). Denne tendensen til at etablere større og større fitnesscentre så man

allerede i især Fitness Clubs storhedstid i de sene 1980'ere, og den er grundlæggende et udtryk for den kommercielle fitnessindustri's indbyggede behov for at tilbyde flere produkter, idet en stadig strøm af træningskoncepter og -udstyr fandt vej til markederne.

Hans-Henrik Palm slog i 1997 ind på en ny afgørende strategi, som også lå i forlængelse af Form & Figur, idet han standardiserede og moderniserede alle sine fitnesscentre, så de fik et ensartet udtryk. Et centralt element heri var introduktionen af fitnessmaskiner fra den italienske leverandør, Technogym, som nu for første gang for alvor fik sin entré på det danske marked. Bag dette mærke stod den danske fitnessproduktimportør, Pedan, som havde fået øje på en ny italienskdesignet produktserie af primært kredsløbsudstyr, som på dette tidspunkt var ganske banebrydende og nyskabende markedsført.

I 1990 fordelte en typisk ordre fra større fitnesscentre til Pedan sig på cirka 70 % styrketræningsudstyr og 30 % kredsløbsudstyr, men med Technogyms entre ændrede billedet sig markant til i dag, hvor fordelingen er næsten omvendt. Dette skyldes bl.a., at kredsløbsmaskinerne i langt højere grad har tiltalt og tiltrukket kvinderne, som traditionelt set fokuserer mere på konditionstræning og vægttab end på muskelopbyggende styrketræning. Technogym er således i dag et dominerende produktmærke inden for fitnessindustrien i især Europa med et indbydende og genkendeligt design, og siden har dette mærke været et af de mest eksklusive og foretrukne brands inden for fitnesskulturen.

Prisen på dette attraktive træningsudstyr var dog også næsten lige så imponerende som deres Technogyms reklamerudgifter og i takt med at udgifterne til etablering af nye fitnesscentre blev gradvist dyrere og dyrere, blev selve gældsbyrden til selvsamme etablering ligeledes større. Således er det meget tydeligt skifte i den kommercielle fitnessbranche, der fra PBS' introduktion også medførte, at der i spidsen for disse kapitalkrævende kommercielle fitnesscentre var flere og flere forretningsmænd iført jakkesæt og slipseknuder, som prægede mediebilledet. For at forrente en stor gældsbyrde, som skabt i forbindelse med etablering af nye centre, skulle der således nogle andre og mere drevne mennesketyper til – det var ikke længere nok at være fascineret af fitnessstræning og -kulturen; nu skulle budgetter overholdes, indtjeningen sikres og aktionærerne tilgodeses.

Således er også de kommende sider af denne fitnesshistorie også samtidig fattigere på kulørte personlige beretninger og sidespring, da disse forretningsorienterede personer ofte ikke har så meget at berette - ud over hovedbudskabet om, at *"jeg gerne ville tjene penge"* - hvilket direktøren for Fitness World er blevet citeret for i pressen (Henrik Rossing i: Bjerrum, 2010). Selv målsætningen med at drive kommercielle fitnesscentre blev således yderligere drejet over mod profitorienteringen, hvor jagten gik ind på omsætningstal, driftsoverskud og talrige videresalg af fitnesskæder til nye kapitalstærke investorer. Det er således også i denne periode vi ser de første succesfulde børsnoteringer samt videresalg af fitnesskæder til store kapitalkæder, der ikke har den nødvendige indsigt i fitnesscentres daglige drift, men primært ser fitnessindustrien som et oplagt investeringsmulighed. Som følge af denne drejning bliver retorikken og heraf også historien mindre sprælsk og mere præget af forretnings snak med en overvægt af rationelle, fornuftsbetonede synspunkter og argumenter om økonomi.

I forlængelse af denne retoriske drejning var fitnesskæden Form & Fitness i 1997 vokset til den absolut førende markedsaktør med 19 centre landet over - og med yderligere tre centre i støbeskeen ønskede hovedaktionæren, Hans-Henrik Palm, på dette tidspunkt at slippe ud af det daglige driftsansvar. Han

begyndte derfor at orientere sig mod mulighederne for at sælge fitnesskæden til en større investor. Som led i denne markedscreeningen blev han i 1998 opmærksom på, at den store amerikanske fitnesskæde '24 Hour Fitness' udviste stor interesse i at gå ind på det nordiske marked og havde konkrete planer om opkøb af 5-6 fitnesscentre i Sverige. Dette fik Hans-Henrik Palm nys om i forbindelse med et møde med ledelsen for den norskbaserede fitnesskæde SATS, som selv var interesseret i at høre nærmere om Hans-Henrik Palms salgsplaner. SATS havde siden etableringen i Norge i 1995 allerede udviklet sig til den dominerende norske fitnesskæde og fitnesskæden, der tilmed havde krydset grænsen til Sverige med etableringen af et par fitnesscentre.

Kort efter dette møde tilbød SATS at opkøbe Hans-Henrik Palm fitnesskæde og omdanne den til en dansk afdeling af SATS-koncernen, men i stedet for at tage i mod købstilbuddet, betragtede Hans-Henrik Palm det som det afgørende bevis på, at 24 Hour Fitness var på vej til store opkøb af både små og store fitnesskæder i hele Norden, og han analyserede sig derfor frem til, at ejernes i SATS *"... først og fremmest var interesserede i at købe Form & Fitness, fordi de så dagen efter kunne sælge kæden videre til den amerikanske fitnesskæde til en højere pris"* (interview med Hans-Henrik Palm). Derfor takkede han nej til SATS' tilbud med vished om, at der ikke ville gå lang tid før, telefonen ville ringe med en fitnessdirektør med amerikansk accent i røret. Og ganske rigtigt. 24 Hour Fitness opkøbte i 1998 hele SATS-kæden og i de efterfølgende år investerede de ligeledes i en række mindre fitnesskæder i Norden, herunder også den mindre danske fitnesskæde 'Ve & Vel', der i år 2000 blev solgt af en ung, driftig forretningsmand ved navn Henrik Rossing, som senere blev direktør for Fitness World – nutidens største danske fitnesskæde (Kronborg, 2007, p. 52). Således blev også Hans-Henrik Palm kontaktet af den amerikanske fitnessgigant, der nu bød på at opkøbe hele Form & Fitness-kæden.



24 HOUR FITNESS' logo.

Selve sagsforløbet og salgssnakken gik dog, ifølge Hans-Henrik Palm, noget trægt og først i forbindelse med at han i maj 1999 forlangte et definitivt svar fra fitnessgiganten, gik købsaftalen hjem, hvilket gjorde Hans-Henrik Palm til en særdeles velhavende mand. Som led i salgsaftalen underskrev Hans-Henrik Palm, og ligeledes Henrik Rossing, en konkurrenceklausul, som foreskrev, at de ikke måtte gå ind på fitnessmarkedet som selvstændige aktører i årene 2000 – 2003¹³⁰.

Henrik Rossing fik, ifølge flere medier, ca. 50 millioner kroner kontant for salget af Ve og Vel-fitnesskæden (Bjerrum, 2010, p. 12; Kronborg, 2007, p. 52), hvilket må siges at være en betydelig sum penge for tre fitnesscentre - og med denne sum penge drog han og konen, Sophie Rossing, mod Sydfrankrig, hvor parret havde besluttet sig for at nyde livet og gå *"... på tidlig pension (...), hvor tilværelsen nok skulle kunne fyldes ud med tennis og god rødvin"* (Henrik Rossing i: Kronborg, 2007, p. 52). Men Henrik Rossing var tilsyneladende ikke den mennesketype, der blot kan forhold sig i ro. Han blev således mere og mere rastløs og *"... gik rundt som en løve i et bur. Vågnede tidligt om morgenen og tænkte på, hvad jeg dog skulle lave.*

¹³⁰ Jeg bør understrege, at jeg ikke har set disse konkurrenceklausuler, hvorfor jeg ikke ved om de er korrekt refereret.

Det var slet ikke nok for mig at spille tennis og slappe af, det var for kedeligt” (Henrik Rossing i: Kronborg, 2007, p. 52). Således kastede han og konen sig ud i restaurationsbranchen, hvor han i en mindre årrække ejede tre restauranter og formøblede hér en del af den realiserede fitnessformue. Da hans konkurrenceklausul imidlertid var ved at rinde ud, trak fitnessbranchens muligheder igen i ham, hvilket i 2005 blev begyndelsen til den hidtil hurtigst voksende danske fitnesskæde - Fitness World.

I modsætning til Henrik Rossing var Hans-Henrik Palm ikke interesseret i at forsøge sig som professionel livsnyder, og han blev således straks ansat som ny administrerende direktør for 24 Hour Fitness’ danske aktiviteter, der dog kørte videre under samme navn og logo (Form & Fitness), ligesom SATS i Norge og ’SATS Sports Club’ i Sverige ligeledes også blev videreført uden logo- eller navneændringer. Som administrerende direktør fik han tildelt ansvaret for at udvikle en markedsføringsstrategi for kædens fortsatte ekspansion, som blandt andet indeholdt konkrete planer om at entree på en række markeder i Europa med Tyskland¹³¹ som den første store satsning (interview med Hans-Henrik Palm). Tidligt i 1999 overtog fitnesskæden driftsansvaret i Norge og i Sverige, og fra januar i 2000 overtog den ligeledes driftsansvaret for Form & Fitness i Danmark.

Selvom Hans-Henrik Palm allerede havde hørt rygter om den amerikanske kædes arbejdsmetoder fra Norge, oplevede han selv, at den amerikanske entré på det danske marked medførte store ændringer af virksomhedens værdier, arbejdsgange og den daglige kundepleje: *”De kom med deres meget standardiserede produkt fra Amerika og lavede om på en masse af de ting, som havde gjort Form & Fitness til en god forretning. De indførte helt nye ledelsesværdier, og mange af de ledende medarbejdere fik blandt andet nye smarte titler som ’produktmanager’ og ’områdedirektør’ og så videre, hvilket betød, at de lige pludselig blev hævet op over de andre almindeligt ansatte. Som en anden stor fejl lavede de også ens prispolitik i provinsen og i storbyerne, hvilket var et klart bevis på, at de ikke havde forståelse for de danske eller nordiske markeder”* (interview med Hans-Henrik Palm). Da der samtidig herskede intern usikkerhed om hvem, der hos den amerikanske fitnesskæde havde det sidste ord i afgørende spørgsmål, oplevede Hans-Henrik Palm med egne ord en meget forvirrende og frustrerende tid som øverste administrative leder:

”I denne periode [fra 2000 - 2002] kom den ene ledende amerikaner fra kæden herover efter den anden med forskellige budskaber om, i hvilken retning virksomheden skulle gå, hvilket gjorde det meget svært at navigere. I stedet for at supplere den danske forretningsmåde med de gode sider fra den amerikanske forretningsstrategi, kom de med deres helt egne personlige meninger. Det bedste ville jo have været at tage det bedste fra den amerikanske kæde og indarbejde dem i det, der allerede fungerende, men det skete ikke.

De var for eksempel ekstremt gode til at fokusere på kundesalg, men langt dårligere til at vedligeholde centre og sørge for, at kunderne fik det produkt, som de havde betalt for. I de tre år, de var på de nordiske markeder, blev fitnesscentre stort set ikke vedligeholdt og samtidig blev det gradvist dyrere og dyrere for kunderne. Selv om jeg personligt var tilfreds med min løn, hvor jeg i praksis fik 100.000 kr. om måneden for ikke rigtigt at lave noget, var det stærkt utilfredsstillende at se min virksomhed blive kørt ned på den måde.”

¹³¹ 24 Hour Fitness havde på et tidspunkt over 430 fitnesscentre i USA, Europa og Asien.

(Interview med Hans-Henrik Palm)

De interne konflikter medførte, at mange ledende medarbejdere enten sagde op i frustration eller blev fyret på grund af kritiske ytringer mod de amerikanske ejere. Blandt de frafaldne var en ledende figur i Form & Fitness, Susanne Hovmand, som havde været en af Hans-Henriks nærmeste medarbejdere med ansvar for at udvikle nye centre landet over; og hun skulle senere komme til at spille en afgørende rolle som administrerende direktør i fitness dks første år.

Hans-Henrik Palm var dog ikke totalt ineffektiv i rollen som direktør for den amerikanskejede virksomhed. Som led i den generelle ekspansionsstrategi, som var en af hans centrale arbejdsopgaver, fandt han nogle egnede lokaler til etablering af en række store multifunktionelle fitnesscentre. Problemet var blot, at Hans-Henrik Palms investering i og indretningen af de lækre fitnesslokaler ikke blev udnyttet, da den amerikanske fitnesskæde pludselig fik kolde fødder, som følge af et par dårlige årsregnskaber. Hans-Henrik Palm husker således:

”I forbindelse med min konkurrenceklausul havde jeg af ledelsen i 24 Hour Fitness fået lov til at opkøbe en række ejendomme med henblik på at indrette lokalerne til fremtidige fitnesscentre for kæden. Jeg investerede derfor i dem med henblik på at leje dem ud til den amerikanske kæde. Betingelsen var blot, at 24 Hour Fitness skulle leje lokalerne til markedsprisen. Et af de lokaler, som jeg havde opkøbt, var de totalt nyrenoverede lokaler på Nygårdsvej i København - dér hvor det gamle Østerbro Sportscenter og Form & Figur i sin tid lå. Her havde jeg blandt andet indrettet en stor moderne bokseafdeling. Jeg havde også opkøbt 'Friskohuset' på Ringgaden i Aarhus med henblik på udlejning til 24 Hour Fitness.

Men da den amerikanske fitnesskædes regnskaber allerede få år efter deres entré var meget dårligere, end de havde regnet med, bevirkede det, at de blev forsigtige med nye store investeringer. Derfor sad jeg i realiteten i en situation, hvor jeg havde en række ejendomme, der ikke kunne bruges til noget, fordi jeg var låst af min klausul.”

(Interview med Hans-Henrik Palm)

Denne økonomisk uholdbare situation kunne Hans-Henrik Palm ikke acceptere og derfor arrangerede han et møde, som mange mener, var på kanten af hans konkurrenceklausul: *”Løsningen blev, at jeg i 2001 nedsatte en lille arbejdsgruppe, som bestod af Rasmus Ingerslev, min tidligere fortrolige medarbejder Susanne Hovmand fra Form og Figur og en fyr fra Aalborg ved navn Stefan Lorenzen. Alle tre ville gerne overtage driften af de store lokaler indrettet til fitnesscenter på Nygårdsvej”* (interview med Hans-Henrik Palm).

Rasmus Ingerslev og Stefan Lorenzen havde kendt hinanden siden 1987, hvor de havde trænet karate sammen. På daværende tidspunkt ejede Stefan Lorenzen allerede tre fitnesscentre i Aalborg, og i den forbindelse tilbød han i sin tid Rasmus Ingerslev et job som medlemsrådgiver, hvilket i praksis betød 'sælger'. Således kom den dengang unge Rasmus Ingerslev, der senere skulle blive fitnessdirektør for flere danske fitnesskæder, ind i den kommercielle fitnessbranche. Susanne Hovmand og Stefan Lorenzen kendte hinanden via Stefans medejerskab af et Form & Fitnesscenter beliggende i Frederikshavn, hvor Susanne Hovmand som driftschef i Form & Fitness havde et medansvaret i etableringen af nye driftssikre

fitnesscentre. Også Hans-Henriks gamle træningskammerat og boksetræner, Paul Duvill, var med i den gruppe, der var med til at udfordre Form og Fitness.

Med Hans-Henrik Palms økonomiske støtte fik de tre samarbejdspartnere til opgave at lave et koncept for det, der skulle være Nordens største fitnesscenter på Nygårdsvej i de dertil nyindrettede lokaler. Den lille arbejdsgruppe fandt også et navn, der, i modsætning til den amerikanske 24 Hour Fitnesskæde, signalerede en mere afslappet og dansk virksomhedsprofil: *"Det var afgørende for os, at holde fast i, at navnet i modsætning til andre fitnesskæder skulle signalere danskhed, og at virksomhedens fundament skulle være danske værdier. Deraf kom navnet 'fitness dk'"* (Ingerslev, 2005) og således begyndte en ny danskejet fitnesskæde småt tage form.

Arbejdsgruppen kom blandt andet frem til 'center-i-center-konceptet', som ligeledes var kendt fra Form & Figur-epoken, hvor man arbejder med flere forskellige afdelinger under det samme fitnesscenters tag – her eksemplificeret med en afdeling kun for kvinder og en VIP-afdeling, hvor eksklusiv wellness og service var i centrum. Dette 'center-i-center-koncept' har siden fået mange forskellige udtryk landet over og i dag finder mange således flere steder fitnessafdelinger for børn, ligesom der flere steder er etableret store eksklusive bedefaciliteter og wellnessafdelinger for kunder med både penge og behov.

Med det nye koncept for fitness dk gik den lille arbejdsgruppe og Hans-Henrik Palm til Amagerbanken, som tidligere ligeledes havde finansieret Hans-Henrik Palms lån i Form & Fitness: *"De idéer blev til en forretningsplan, som vi præsenterede i Amagerbanken. De troede heldigvis så meget på projektet, at vi fik bevilget den kredit, der skulle til for at komme i gang"* (Ingerslev, 2005).



Fra åbningsdagen i september 2001 på Nygårdsvej, hvor den tidligere bokser Brian Nielsen og den tidligere fodboldspiller, Preben Elkjær, ser fitness dks daværende administrerende direktør, Susanne Hovmand, klippe den røde snor over til det, der dengang var Nordens største fitnesscenter på 5000 kvadratmeter. Bag Preben Elkjærs ryg til højre ses Rasmus Ingerslev i gråt jakkesæt. Han blev få år efter blev en ledende figur i den danske fitnessindustri som direktør i både fitness dk og siden Fresh Fitness. Foto: Privat.

Allerede inden åbningen af fitnesscentret på Nygårdsvej var de tre i arbejdsgruppen i gang med forsalget fra en skurvogn foran fitnesscentret og byggepladsen: *"Der blev taget rigtig godt i mod centret på Østerbro,*

og allerede inden åbningen havde vi knapt 2.000 medlemmer” (Ingerslev, 2005). I god tråd med traditionerne fra Form & Figur blev åbningsdagen i september 2001 en stort anlagt begivenhed med stort presseopbud, idet fitness dk havde allieret sig med en række kendisser, der storsmilende stillede sig op til pressefotografering.

Hvis de tre driftsansvarlige var tilfreds med presseomtalen fra åbningen, må de have imidlertid have været ovenud benovede over den presseomtale, fitness dk ved et tilfælde fik i oktober samme år. Til alt held for det nye fitnesscenter ville tilfældighederne det, at en planlagt boksekamp mellem den amerikanske sværvægtslegende, Mike Tyson, og den danske folkekære bokser, Brian Nielsen, var blevet udsat et par gange i 2001, men da den endelige dato blev fastlagt til den 13. oktober 2001, blev Mike Tyson med åbne arme budt velkommen i Danmarks nyeste og flotteste bokselokaler i fitness dks på Nygårdsvej.



Mike Tyson i fitness dk's lokaler: *"Med en hurtighed, der er nærmest overjordisk og en styrke, der kunne vælte et træ, hamrer Mike slaget af sted. Der går nærmest et sug gennem de få gæster, der overværer Tysons træning. 'Hvordan fanden skal Brian overleve bare et af dem?' er tanken, der flyver gennem folk, mens Mike ufortrødent fortsætter"* (Stæhelin, 2006). Foto: Jørgen Jessen.

I dagene op til den store boksegalla i Parken fik den nyåbnede fitnesskæde på Nygårdsvej således en af danmarkshistoriens bedste pressedækninger med utallige nationale og internationale reportager fra Mike Tysons boksetræning under fitness dks logo - og dette medvirkede til, at fitness dk's navn med ét slag blev slået fast via en medieomtale, som andre fitnesscentre kun kunne drømme om.

Samtidig viste det sig, at den amerikansk ledede 24 Hour Fitness' satsning på Nordens marked resulterede i et gigantisk økonomisk tab i løbet af de få år. Firmaet havde driftsansvaret for over 70 fitnesscentre i Norden og fitnessgiganten tabte *"... i årene 1999 til 2002 omkring 1 milliard kroner i alt"* (interview med Hans-Henrik Palm). Fitnessgiganten havde derfor travlt med at komme ud af markedet og valgte således at sælge alle fitnesscentre på én gang i august 2002 til en relativt overkommelig pris. Køberen var en kapitalfond, Nordic Capital¹³², som blandt sine hovedinvestorer havde Danske Bank. Banken, der i

¹³² Kapitalfondens aktieandel var på 84 pct. De resterende 16 pct. beholdt fitnesskædens oprindelige norske grundlæggere (Nordic Capital, 2002).

begyndelsen af 1990'erne havde mistede et trecifret millionbeløb på investeringer i fitnessbranchen, var således tilbage som indirekte storinvestor.

Kapitalfondens køb omfattede både Form & Fitness i Danmark, SATS i Norge og SATS Sports Club i Sverige samt en række franchisebaserede centre i Norge og Sverige. Ved at samle de tre nationale selskaber i én hovedkoncern blev der natten til d. 30. august 2002 skabt en førende nordisk fitness-kæde under navnet SATS¹³³, som samlet set stod for driften af ejede 74 centre i alt; heraf 33 i Norge, 20 i Sverige og 21 i Danmark med i alt 265.000 medlemmer; og hertil yderligere 30 centre på franchisebasis (Nordic Capital, 2002). Da den nye ejer ønskede stabile forretninger og derfor først og fremmest satsede på fitnesscentre i Aarhus eller København blev en lang række fitnesscentre i frasolgt. Blandt køberne var provinskæden 'Fin Form', som dermed overtog fitnesscentre i Esbjerg, Haderslev og Herning (Maltesen, 2003). Også Fin Form havde efter kriseårene i 1990'erne på ny etableret sig som en kommerciel fitnesskæde, hvilket sætter Fin Forms kortvarige flirt med foreningskonstruktionen samt kommunens daværende skepsis i midten af 1990'erne over for fitnesscentrets intentioner i nyt perspektiv. Spørgsmålet om man blot sådan over natten kan ændre ejerform til en foreningskonstruktion, når der er økonomisk krisetid, synes således relevant, når man kort efter kan konstatere, at en vækstperiode igen udløser et skifte til private ejerformer.

Med den jordnære og drevne direktør, Leif Christensen, i spidsen blev de nyhvervede fitnesscentre i løbet af to år vendt fra underskudgivende til overskudsgivende enheder. Især Esbjerg-centret opnåede flotte omsætningstal og gode overskudsrate (interview med Leif Christensen), og denne forandring fortæller isoleret set siger meget om, hvorledes en oprigtig interesse for fitnessstræning og en grundig kundepleje kan have afgørende indflydelse på den økonomiske bundlinje.

Et andet af de Nordic Capital SATS-ejede fitnesscentre, som ligeledes blev frasolgt, var det lille stemningsfulde center i Radisson SAS Scandinavia Hotel. Dette center, som Hans-Henrik Palm selv havde været medejer af tilbage i Tage Niensens tid i Form & Figur, overtog han efter en snak med direktøren for den danske SATS-afdeling, Trey Greenwood. Hans-Henrik Palm kunne, med egne ord "*... ikke stå model til, at det gamle center blev nedslidt i den grad det var tilfældet*" (interview med Hans-Henrik Palm), hvorfor han overtalte Trey Greenwood til at sælge kort tid efter at Hans-Henrik Palm ikke længere var bundet af sin konkurrenceklausul i starten af 2003. Da han samtidig fandt den eksisterende aktionæroverenskomst mellem de tre primære aktionærer for ufleksibel, satte Hans-Henrik Palm sig samtidig på flertallet af aktierne i den nyetablerede kæde, fitness dk. Eksempelvis kunne store strategiske beslutninger kun tillades ved fuld enighed mellem alle aktionærer, hvilket gjorde beslutningsprocesser langsomme, og derfor opkøbte han samtlige aktier i fitness dk, hvorefter han udarbejdede nye retningslinjer for beslutningsgangen i fitness dk. Efter det hurtige ejerskifte tilbød Hans-Henrik Palm dog den lille investorkreds at tilbagekøbe en mindre del af aktierne igen, hvorved Hans-Henrik Palm sikrede sig et team af kompetente medarbejdere, der var samtidige aktionærer, og således alle havde en direkte økonomiske interesse i fitness dks fortsatte økonomiske udvikling og succes.

Dette medvirkede til, at fitnesskæden for alvor udviklede sine aktiviteter i årene fra 2003 til 2005, blandt andet med nyetablering af en række store fitnesscentre i Aarhus og København. I maj 2005 fusionerede fitness dk med Leif Christensens Fin Form-kæde, hvilket gav fitness dk en langt bedre geografisk dækning

¹³³ Sport, Aerobic, Trening, Senter – norsk stavemåde og oprindelse.

med centre, der nu var placeret over hele landet. Desuden fortsatte Leif Christensen med sin 23 års erfaring i branchen i fitness dk's bestyrelse med den pudsige titel 'arbejdende næstformand'. Leif Christensen kunne således også høste frugterne af sit arbejde med at opbygge Fin Form fra et enkeltstående center i Tommerup i en lille forstand uden for Odense til en regulær fitnesskæde. Belønningen faldt i form af en kontant engangsudbetaling på seks mio. kr. og en samtidig aktiepost i fitness dk med en pålydende værdi af ca. 12 mio. kr. På trods af dette ville heller ikke Leif Christensen læne sig tilbage og nyde livet: *"Jeg blev en velhavende mand, og egentligt behøvede jeg ikke arbejde mere. Men arbejdet med fitness dk var udfordrende, og jeg ville gerne være med mange år fremover"* (interview med Leif Christensen).

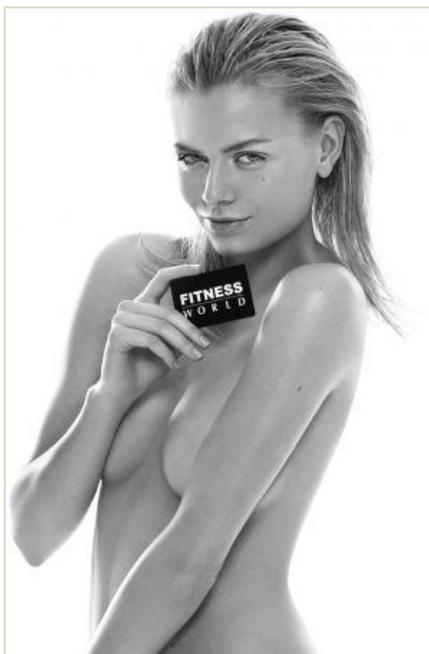
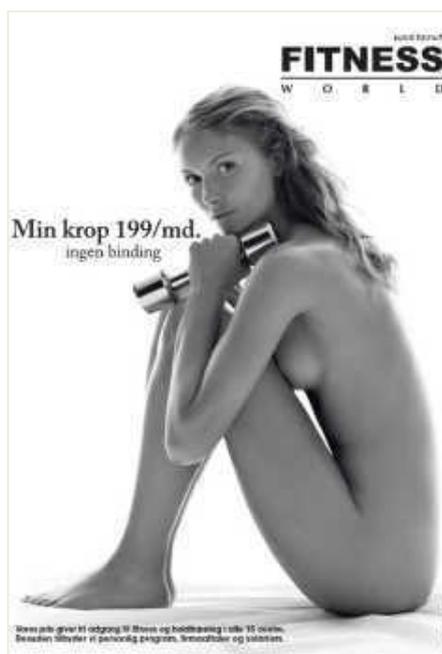
Med opkøbet af Fin Form var fitness dk i 2003 nu blevet Danmarks største fitnesskæde med 23 centre og ca. 50.000 medlemmer. Allerede i november 2005 kunne fitness dk dog offentliggøre endnu en fusion med effekt fra 1. januar 2006. Denne gang var det københavnerkæden 'Hard Work Studio', der blev opslugt. Denne fitnesskæde, som havde direktøren Ole Graubæk som ejer, havde været en stor konkurrent til fitness dk i København og var i praksis samtidig en af de eneste større fitnesskæder, der havde kørt med flotte driftsoverskud over en længere årrække. Med dette opkøb voksede fitness dk med yderligere 13 fitnesscentre, og da fitnesskæden senere i april 2006 offentliggjorde, at den blev solgt til Parken Sport & Entertainment, havde den på ganske få år udviklet sig til den absolut markedsførende fitnesskæde i Danmark. Fra i 2001 at åbne det første fitnesscenter stod aktionærerne i Parken Sport & Entertainment i 2006 nu med 37 centre, 85.000 medlemmer og omkring 1.800 medarbejdere og en samlet omsætning på over 300 millioner kroner (Parken Sport & Entertainment, 2006).

En af de fitnesskæder, som stadig kunne vække ophedede diskussioner i fitnesskulturens efterhånden noget hårdtpumpede businessmiljø, var 'Equinox' – også kendt som de tidligere 'Reebok fitnesscentre' beliggende i Aarhus fra 1993. Både kæden og dens direktør og ejer, Kim Sørensen Ravn, blev af mange inden for fitnessindustriens egne rækker uofficielt beskrevet som 'familiens sorte får', hvilket hentyder til, at ejeren, Kim Sørensen Ravn, ofte blev fremhævet og omtalt negativt i pressen, og alene det faktum, at han havde en baggrund som brugtbilsforhandler, medvirkede til mange rygter om urent mel i posen. Blandt andet kom det frem, at en stor del af personalet var ansat uden at få løn. Dette fik i 2005 en faglig sekretær i fagforeningen HK/Privat, Kim Bonde, til at reagere kraftigt med en udtalelse om, at *"der er tale om grov udnyttelse af unge, der brænder for fitnesskulturen og gerne vil 'være med', hvor der sker noget. Men frivilligt arbejde hører hjemme i idrætsforeningerne - ikke i erhvervslivet"* (Kim Bonde i: Ellemann-Jensen, 2005).

Det forhold, at der rundt om i den kommercielle fitnessindustri var brodne kar, fik herefter HK/Privat til at iværksætte en række kampagner for at få fitness-sektorens personale organiseret i fagforeninger. Blandt andet kunne man i 2006 og i årene efter finde HK/Privat på en række kommercielle produkt- og fitnessmesser, og HK/Privat oprettede ligeledes en internetportal rettet mod de mange beskæftigede i fitnessbranchen¹³⁴. Således blandede en stor faglig organisation sig for første gang i den kommercielle fitnessbranche, hvilket var et tydeligt bevis på, at branchen gradvist havde fået et betydeligt antal ansatte, således at der nu også kunne tales om at gøre karriere inden for fitnessbranchens arbejdsmarked.

¹³⁴ Se evt. www.hkfitness.dk

I samme år, 2005, etablerede Henrik Rossing med de resterende formue fra salget af Ve og Vel den i dag mest succesfulde danske fitnesskæde. Det første fitnesscenter i Fitness World-imperiet lå på Gasværksvej i København, men blandt andet i kraft af aggressive markedsføringskampagner blev Fitness World hurtigt landskendt. Med sine provokerende og seksualiserende markedsføringsmetoder, og, i sammenligning med andre fitnesskæder, særdeles billige abonnementer til kr. 199 om måneden i de første mange år, gjorde kæden noget af en entre på den danske fitness-scene; og da Fitness World samtidig gjorde op med fitnessbranchens forældede forretningsmetoder med de færdigtalte forhadte bindingsperioder på abonnementer oplevede Fitness World på rekordtid en massiv tilvækst i antallet af både fitnesscentre og kunder.



"Min krop 199/Md". Og frem for alt er det helt uforpligtende - *"ingen binding"*! Fitness World har flere gange sat gang i kønsdebatten med fitnesskædens brug af modeller, der i manges øjne er iscenesat lidt for billigt og med lidt for lidt tøj på – og måske også er lidt for tynde til at være helt sunde. Reklamer fra hhv. 2008 (tv) og 2010 (th.).

Fitness World vækststrategi baserede sig i starten af fitnesskædens år primært på den såkaldte 'organiske vækst', hvor både fitnesskæden selv stod for at etablere nye fitnesscentre, men fra 2008 og frem blev vækststrategien ændret til i højere grad at basere sig på opkøb af konkurrerende fitnesskæder, der på én eller flere fronter var økonomisk presset. Således er fitnesskæder som Sports Club, Enjoy Fitness og nu seneste den jyske fitnesskæde, Fitness One blevet opkøbt. Således voksede fitnesskæden med disse opkøb vokset fra ét center i 2005 til i slutningen af 2011 at have 95 centre og 300.000 kunder fordelt over hele landet (Friis, 2011). En vækst uden sidestykke i den danske kommercielle fitnessbranche.

Blandt opkøb af konkurrenter var også Equinox-centrene. I årene op til Fitness Worlds opkøb af Equinox, herskede der, for at sige det mildt, en vis usikkerhed om denne fitnesskædes driftsøkonomi, hvilket kom sig af, at skattemyndighederne i Aarhus allerede i 2000 havde fundet store uregelmæssigheder i virksomhedens momsregnskaber – og på denne baggrund blev der anlagt erstatningssag fra skattemyndighederne side mod fitnesskædens ejer:

”På Kim Sørensen Ravns eget kontor fandt man tre lommekalendere samt omkring 100.000 kr. i kontanter, mens en af hans bankboks i Sydbank viste sig at indeholde et kontantbeløb på 800.000 kr. i store sedler. Netop lommekalenderne viste sig at blive et omdrejningspunkt i sagen, da de indeholdte registreringer af et dobbelt bogholderi.

På samme måde blev der i fitnesscentre på Nørrebrogade og i Scandinavian Centre [i Aarhus, red.] udarbejdet to daglige kasserapporter. En, der stemte overens med den faktiske omsætning og en revideret udgave, hvorfra man havde trukket kontanter ud af selskabet.” (Ammnitzbøll, 2005)

Kim Sørensen Ravn blev, ud over en kæmpebøde på 1.750.000 kr., idømt en fængselsstraf på et år i december måned 2005 (Ammnitzbøll, 2005; Jacobsen, 2006)¹³⁵.

På trods af de kritiske forhold formåede Equinox-kæden med Kim Sørensen Ravn i spidsen op gennem 1990'erne at køre fitnesskæden op til i alt 15 store centre i 2007, hvoraf hovedparten lå i Jylland. Men som fitnesskædens højborg åbnede lørdag den 17. januar 2004 Skandinavians største fitness-centre i Valby, København, på over 7.000 m². Dette imponerende fitnesscenter var på mange måder udtryk for en ny epoke i den kommercielle fitnesskultur. Dels på grund af selve facilitetens størrelse, som er næsten seks gange større end det gennemsnitlige kommercielle fitnesscenter (Kirkegaard, 2007b, pp. 30-31), dels på grund af de mange nye faciliteter og servicetilbud; heriblandt en kæmpe wellnessafdeling med omkring 1.000 kvadratmeter med swimmingpool, spabade og liggestole. Her måtte man således godt nyde sit ophold og forkæle sig selv, frem for at piske rundt på en kondicykel eller et løbebånd. Equinox etablerede samtidig en ny satsning med et såkaldt 'body-mind-room', hvor udøvende pilates- og yogadeltagere kunne nyde varmen i gulvet og røgelsespindenes sødmefulde duft fra hjørnet. Dertil bød fitnesscentret på en lang række supplerende serviceydelser såsom tøjvask, børnepasning og cafemiljø, der samlet gjorde fitnesscentret til den kommercielle fitnessindustri flagskib i (Saugmann, 2004, p. 2). Stoltheden over dette centers indhold og status var muligvis samtidig årsagen til, at det nærmest trodsigt blev liggende som Equinox' københavnerbastion selvom driftsøkonomien med stor sandsynlighed har udvist gedigne underskud år efter år.

Efter Kim Sørensen Ravns fængselsdom for momssvindler blev fitnesskæden dog uofficielt sat til salg, og i juli 2006 overtog en islandsk ejerkreds ejerskabet med et dertil oprettet holdingselskab, Threk Holding Denmark A/S. De islandske investorer drev i Island et særdeles velrenommeret fitness- og velvære center, 'World Class', der ligger midt i Reykjavik, og den nye islandske bestyrelse ansatte samtidig den erfarne fitnessrotte, Jens Dyrvig, som ny administrerende direktør. Jens Dyrvig havde dels en baggrund i Ole Graubæks københavnerfitnesskæden Hard Work Studio, og han var efterfølgende en overgang ansat som salgsdirektør i fitness dk efter fitness dks opkøb af Hard Work. Med de nye ejere og en nye ledelse forsøgte den hidtil så kritiserede fitnesskæde at få en ny start, hvilket blandt andet manifesterer sig i ambitiøse ekspansionsplaner. Equinox Fitness var i 2007 Danmarks fjerdestørste fitnesskæde med 15 centre og små 30.000 medlemmer, men og havde en erklæret officielt målsætning om at nå 25 centre inden 2010 (Steele

¹³⁵ Det var Kim Sørensen Ravns svoger, Alex Nielsen, som anmeldte Kim til politiet og vidnede mod ham i Venstre Landsret. Samtidig beskyldte Kim Sørensen Ravn svogeren for at have begået underslæbet, da han var ansat i fitnesskæden indtil 1999. Svogeren købte i 2000 et fitnesscenter i Odder, hvor der rent økonomisk kun er grundlag for ét større kommercielt fitnesscenter. Det ligner derfor en indirekte hævnaktion fra Kim Sørensen Ravns side da han kort efter besluttede sig for at åbne et Equinox-center i Odder med det erklærede formål at udkonkurrere det eksisterende fitnesscenter. Se evt. (Jacobsen, 2006).

& Kirkegaard, 2008). Således skulle det dog ikke gå, for i forbindelse med den islandske økonomis nedsmeltning i 2009 var Equinox pludselig fra den ene dag til den anden uhyre tæt på konkurs.

I et desperat forsøg på at redde fitnesskæden ansattes ejerne dog en ny islandsk direktør Ragna Kristensen til at stå i spidsen for en stort anlagt markedsføringskampagne, som udskilte sig markant fra tidligere tiders markedsføringsmetoder. Med budskabet om *'kommer du - så betaler vi'*, ønskede fitnesskæden at tiltrække nye fitnesskunder med en fidus, der bestod i, at kunden med mindst én træningsgang om ugen kunne undgå den månedlige PBS-betaling på 399,- kr. Kampagnen, som i radiospots blev understøttet af lumre seksuelle undertoner og ophidsede orgasmelignende pigestøn, mødte en del kritik; blandt andet fra Forbrugerombudsmanden. Dog ikke på grund af lydsiden, men fordi man i første omgang forsøgte at binde de nye medlemmer op på treårsaftaler, hvilket markedsføringsloven ikke giver mulighed for.



Kampagnen *'Kommer du ... betaler vi'* kunne ikke redde Equinox-kæden fra konkurs. Kampagnen var ikke tænkt igennem og medførte et uoverskueligt bureaukrati med medlemmer, der mente, at de passede deres træning, men alligevel fik den månedlige regning på 339 kroner. Samtidig måtte fitnesskæden rette ind efter Forbrugerstyrelsens kritik af aftalevilkår.

I praksis forestillede man sig også, at stribevis af kunder ville opfinde en helt ny træningsrutine, der bestod i at gå ind i fitnesscenteret, køre medlemskortet igennem, for derefter at forsvinde ud af døren igen. Samtidig var der kritik af, at markedsføringen manglende den væsentlige oplysning om, at den tilsyneladende gratis træning kun kunne opnås via et indmeldingsgebyr på i alt 999 kr. Equinox fjernede på baggrund af kritikken den treårs bindingsperiode og gjorde abonnementet løbende. Alligevel var de mange nye kunder i fitnesskæden ikke nok til at redde fitnesskæden, og umiddelbart før fitnesskædens økonomiske kollaps i 2009 opkøbte Fitness World 13 af fitnesscentre i af den skrantende islandske ejerkreds.

Equinox' historie er samtidig endnu et bevis på, at udenlandske ejere har mere end almindeligt svært ved at skabe en sund økonomisk drift på det danske fitnessmarked og med kun én undtagelse har samtlige udenlandske ejere fået en eftertrykkelig økonomisk lussing for at bevæge sig ind på det danske fitnessmarked. Selv Fitness Worlds direkte konkurrenter må således takke dem for, at Equinox ikke skabte panik i branchen og hos investorer ved at gå konkurs, som tilfældet var det i med Fitness Club og Form & Figur i starten af 1990'erne. Risikoen for at skade branchens samlede ry og trække en række markedsaktører med sig i faldet, blev således afværget i denne omgang.

På trods af den fortsatte opkøbsstrategi og ekspansion fik Fitness World dog en noget turbulent overtagelse og tur gennem den mere fagpolitiske scene, for umiddelbart i kølvandet på Fitness Worlds overtagelse, istandsættelsen og samtidig etablering af nye fitnesscentre opstod der en faglig konflikt med Malernes Fagforening, som påstod at Fitness World benyttede sig af ulovlig, underbetalt polsk arbejdskraft. Således blev der i starten af juli 2010 varslet faglig konflikt med blokade en række af Fitness Worlds byggepladser. Blokaden var tilsyneladende et stort problem for fitnesskæden, der var under tidspres for at få fitnesscentrene klar til septemberåbningen, som de havde lovet deres kunder. Derfor valgte ledelsen med den administrerende direktør Per Lyngbak Nielsen og hovedaktionæren Henrik Rossing i spidsen, at indgå overenskomst efter blot to dages blokade, hvorefter de polske håndværkere kunne genoptage deres arbejde til danske løn- og arbejdsvilkår.

Løsningen på konflikten fik stor betydning for den danske fitnessbranche, for inden juli 2010 var omme havde også fagforbundet HK/Privat lugtet rødt blod. HK/Privat allierede sig således med en række andre LO-forbund¹³⁶ og varslede nye omfattende blokader, der ville lamme Fitness Worlds nybyggeri og istandsættelser over hele landet. På den foranledning valgte Fitness World natten til 11. august at tegne overenskomst med HK/Privat (Ritzau, 2010), så også Fitness Worlds personale nu blev omfattet af bestemmelser vedrørende løn, ferie, pension, arbejdstid og barsel – såfremt personalet var medlem af HK/Privat.

Dette var tilsyneladende en dyr omgang for Fitness World, som i pressen lod forstå, at kæden nu også forventede, at andre af markedets konkurrenter blev omfattet af en tilsvarende overenskomst, så de ikke havde urimelige konkurrencefordele, hvilket er en interessant bemærkning set i lyset af den kommercielle fitnessbranches ofte kritiske røster om foreningslivets konkurrencefordele bestående i de frivilliges og ofte ulønnede arbejdsindsats. Da SATS-koncernen hele tiden har været fitnessklassens flinke fyr med en overenskomst, der stækker sig mange år tilbage i tiden, var udmeldingen i første omgang rettet mod Danmarks næststørste fitnesskæde, fitness dk.



¹³⁶ Dansk Metal, Træ-Industri-Byg i Danmark, Maleriforbundet i Danmark, Blik & Rørarbejderforbundet, Dansk EL-Forbund, 3F Transportgruppen, 3F Service, Hotel & Restauration, 3F Byggegruppen, Dansk Frisør & Kosmetiker Forbund.

HK/Privat forsøgte at organisere fitnesscentres primært unge personale, men disse var, ifølge en satiretegner, tilsyneladende godt tilfreds med "... *det der sol ... idaritet*", som de kunne få helt gratis. Tegner: Claus Riis, Jyllandsposten, 2006¹³⁷.

Og da også den Parken-ejede fitnesskæde samt den nye lavpriskæde, Fresh Fitness, kom ind i overenskomstfolden i starten af 2011, tyder noget tyder på, at store dele af fitnessbranchen, der for blot få år siden spiste de ansatte af med gratis træning og solariebesøg, efterhånden har udviklet sig til et mere almindeligt og reguleret arbejdsmarked med målrettede fitnessuddannelser, karrieremuligheder og mere ordnede ansættelsesforhold.

De faglige organisations entre i idrættens sektor tydeliggjorde samtidig, at idrætten som sådan ikke længere kan karakteriseres som noget, der kom fra eller per definition blev organiseret og skabt i civilsamfundets frivillige fællesskaber. Det frivillige foreningsarbejde, hvor arbejdet ofte bærer lønnen i sig selv, blev således for alvor suppleret og udfordret af en professionalisering variant, og uanset, at der også i foreningsregi i princippet kan være tale om dårlige arbejdsvilkår og urimelige arbejdstider, er skellet mellem det private og den civile sektor med juridiske briller ensbetydende med vidt forskellige reguleringsformer. I private kommercielt regi er der tydeligvis tale om strengt fastsatte overenskomstregler med tilhørende juridisk system, men skæve og urimelige forhold i de frivillige foreninger er de aktives eget ansvar og problem. Den samtidige stramme regulering af forhold i den private sektor skævvrider dog uden tvivl konkurrencesituationen mellem to idræts-sektorer – markedet og den civile sektor – der begge udbyder fitness og konkurrerer med hinanden om at organisere fitnesskulturens motionister.

5.8.14 Nye SATS og opkøb i fitnessbranchen

En anden markant begivenhed i den danske fitnessindustri var, at den danske del af fitnesskæden SATS fik det første driftsoverskud i 2005. Selvom der kun var tale om et minimalt overskud på 275.000 kr., var det en betragtelig forbedring set i forhold de andre år. SATS Danmark omsatte i 2005 for godt 128 mio. kr., svarende til en stigning på 7,3 procent i forhold til året før (SATS Holding, 2006, p. 18), men koncernens samlede omsætning på ca. 1,3 mia. kroner i 2010 fra de 113 fitnesscentre og de godt 275.000 kunder bliver først og fremmest skabt via fitnesskædens aktiviteter i Norge, Sverige og Finland (TryghedsGruppen, 2010).

Dette lille overskud satte i 2006 gang i endnu et salg af ejerskabet, som således gik fra Nordic Capital til den danske TryghedsGruppen¹³⁸. Tryghedsgruppen, hvis primære økonomiske aktiviteter stammer fra forsikringsvirksomhed, investerede i alt ca. 1,3 mia. kr. som led i en ny offensiv satsning på sundhedsområdet, hvor koncernen tilstræber at blive en markant investor på områder som sundhed og sikkerhed i alle nordiske lande: "*Sammen med det generelle fokus på velvære for individet i vores samfund skaber det et kæmpe markedspotentiale for fitness- og velværebanchen. Og det er netop forretningsmæssigt potentiale kombineret med forbedring af folkesundheden, der matcher perfekt med Tryg i Danmarks nye investeringsstrategi*" (daværende administrerende direktør for TryghedsGruppen¹³⁹, Lennart Meineche, i: Hagemann, 2006).

¹³⁷ Tilladelse til at bruge 'Storbystregen' fra Claus Riis er hentet.

¹³⁸ TryghedsGruppens er adskilt fra TrygFonden, der er en større dansk pengetank, som bl.a. uddeler penge til almennyttige formål – i 2010 uddelte TrygFonden således 451 mio. kr. TryghedsGruppen står for opkøb og drift af kommercielle virksomheder inden for kerneområderne sundhed, sikkerhed og trivsel.

¹³⁹ Dengang i 2006 hed TryghedsGruppen dog Tryg i Danmark.

TryghedsGruppen udviste ligeledes siden interesse i også at investere i og opkøbe andre private sundhedsleverandører og plejevirkksomheder¹⁴⁰, hvilket varsler en direkte økonomisk kobling mellem forsikringselskabets kerneaktiviteter og sundhedsleverandørerne, og en sådan er blandt andet fra bl.a. Schweiz, Tyskland og Holland, hvor fitnessudøvere kan opnå rabatter på deres sundheds- og livsforsikringspræmier, hvis de lader sig konditeste og holder sig fysisk aktive, mens forsikringselskaberne samtidig får mindre syge kunder. I årene, der fulgte efter TryghedsGruppens opkøb af SATS, bragede SATS Danmark dog ud med massive underskud, og noget tyder således på, at Nordic Capitals succes med at vende et underskud til overskud i praksis var en enlig svale, hvor nødvendige geninvesteringer i fitnesscentrenes faciliteter ikke blev foretaget. Den gradvise udsultning og en kortsigtet økonomisk horisont kan således godt resultere i én års overskud, hvilket lige præcis var nok til at få solgt fitnesskæden videre til en ny kapitalfond.

I dag har den samlede SATS-fitnesskæde i dag i alt ca. 275.000 kunder og samtidig er den nye hovedaktionær, TryghedsGruppen, med i en ny satsning på det kommercielle fitnessmarked, hvor lanceringen af lavprisfitnesskæden, Fresh Fitness, supplerer markedets øvrige fitnessudbydere til månedlige priser, der i praksis også gør denne fitnesskæde afhængig af fitnesskundernes ikke alt for ivrige træning. Således budgetterer både Fresh Fitness og den anden førende danske lavprisfitnesskæde, Fitness World, med, at deres respektive kunder vælger *ikke* at træne ret ofte – men selv SATS har med 275.000 kunder i Norden kun *”årligt op mod 12 millioner besøgende”* (TryghedsGruppen, 2010, p. 48); det vil sige, at en gennemsnitskunde med andre ord i praksis træner under én gang om ugen¹⁴¹, hvilket selvsagt dækker over en enorm spredning i aktivitetsniveau for kunde til kunde.

Samtidig er den månedlige udgift til fitnesscentret tilsyneladende så tilpas billig i de nye lavpriskoncepter, at ønsket om at være mere fysisk aktiv i praksis overdøver den månedlige pengetransaktion, som betalingservice sørger for. Etableringen af disse hurtigt voksende lavpriskæder er derved selve iscenesættelsen af den kommercielle fitnesskulturs dilemma, hvor man på den ene side taler højt og idealistisk om vigtigheden tage hensyn til sundhedsfremme og være opmærksom på livsstilssygdomme som fedme og overvægt, samtidig med at selvsamme kommercielle fitnesscentre i praksis et blevet økonomisk afhængige af, at fitnesskunderne ikke benytter deres fitnessabonnement, da dette både ville medføre en drastisk dalende kundetilfredshed som følge af pladmangel samt et enormt slid på udstyret – og derved massive udgifter for fitnessudbyderen.

Både Fitness World og SATS-koncernens samlede succes er dog på overfladen ikke til at tage fejl af – og Fitness World og SATS er således i dag nogle af Nordens absolut førende idrætsudbydere. Det er i denne sammenhæng interessant af se på fitnesskædens systematiske brug af lønnede ’testpiloter’, som afprøver fitnesscentrene for at rette op på eventuelle fejl og mangler. I praksis siger behovet for disse såkaldte ’mystery shoppers’ meget om den kommercielle idræts styrings- og ledelsesinstrumenter, idet de adskiller sig markant fra den foreningsbaserede idræt. Via test af centers serviceniveau og faciliteternes standard melder disse ’mystery shoppere’ deres oplevelser og testresultater direkte tilbage til direktionen. Om dette system er effektivt eller ej synes dog stadig tvivlsomt, da en grundlæggende og kontraproduktiv

¹⁴⁰ TryghedsGruppen ejer bl.a. Sahva (hjælpemiddel- og protesevirksomhed) og Previa Sundhed (sundhedsleverandør til større private virksomheder).

¹⁴¹ Mere nøjagtigt træner en gennemsnitskunde 0,84 gange om ugen i SATS (12.000.000 / 52 uger / 275.000 kunder = 0,84 gange om ugen i snit pr. kunde).

mistillidsdagsorden samtidig er på lur, når det fastansatte personale på denne måde bliver testet i det skjulte på deres evner og serviceniveau. Ledelsesinstrumentet og -logikken, der ligger bag, indikerer således også en klar kulturel forskel til foreningslivets ledelsesmetoder hvor afhængigheden af frivilligt engagerede mennesker medfører mere komplekse dialog- og styreformers, som ikke på samme facon kan styres via top-down-implementation og hemmeligt udførte tests af personalets serviceniveau.



Fitnesskædens SATS' gamle logo (tv.) blev skiftet ud med et mere moderne i 2010 (th.).

Også fitness dk fik ny hovedaktionær i 2006. Hans-Henrik Palm var bevidst om, at han med 85.000 tusinde fitnesskunder i fitness dk havde opbygget et yderst attraktivt investeringsobjekt og efter fusionerne med Fin Form og Hard Work Studio gjorde han udadtil et stort nummer ud af at berette om fitness dks planer om at lade sig børsnotere. Han indledte på denne baggrund en række forhandlinger med potentielle opkøbere sent i 2005 (interview med Hans-Henrik Palm).

Efter pålydende havde Hans-Henrik Palm i realiteten derfor allerede en aftale på plads endnu med en udenlandsk investor, men umiddelbart før underskrivelsen af den endelige købsaftale, dukkede Parken Sport & Entertainment op med et bedre tilbud. Dette medførte i april 2006, at Parken Sport & Entertainment opkøbte fitness dk for 300 mio. kr. (Parken Sport & Entertainment, 2006). Derved udbyggede moderselskabet bag fodboldklubben FC København samtidig sin position som den førende danske virksomhed inden for sport og underholdning, hvor der ligledes rådes over vandlandene Lalandia og nationalarenaen, Parken, som huser adskillige store koncerter og idrætsarrangementer i løbet af året. Med dette salg kunne Hans-Henrik Palm for anden gang i sin 'fitnesskarriere' indkassere et gedigent millionoverskud på videresalg – en position han senere satte over styr med risikofyldte aktieopkøb i en række virksomheder, der senere medvirkede kraftigt til Hans-Henriks Palms personlige konkurs. Inden da nåede han dog at være storaktionær i Parken Sport & Entertainment, hvor han i en overgang fra oktober 2006 indtrådte i Parkens bestyrelse.

5.8.15 Fitnessbranchen organiserer sig i ambitiøs brancheforening

Sammenfattende har den danske fitnessindustri siden de store økonomiske sammenbrud i begyndelsen af 1990'erne gennemgået en dramatisk udvikling. Økonomien i de fleste fitnesscentre er kommet under kontrol, og 'fitness' er som fællesbetegnelse for de funktionelle træningsformer vokset til en af danskernes absolut foretrukne organiserede motionsformer. Samtidig satte professionaliseringen inden for branchens egne rækker fornyet skub i en organiseringsproces med et nyt forsøg på at samle fitnessindustriens forskellige interessenter i en brancheforening. I foråret 2006 satte en række ledende repræsentanter for den danske fitness-sektor sig således ned for at drøfte mulighederne for og fordelene ved at organisere fitnessindustriens forskellige parter fra producenter, til udstyrsleverandører og ejere i en brancheorganisation.

Den relativt nyetablerede danske brancheforening blev formelt stiftet den 30. august 2006 på Nike Convention den 10. september i Tåstrup Hallerne. Her offentliggjorde de to kommercielle ildsjæle bag foreningens stiftelse, Lars Stig Møller og Rasmus Ingerslev, om visionerne for foreningens arbejde og fremlagde de arbejds punkter, som stifterne var nået til enighed om:

”Officielle målsætninger for DFHO¹⁴²

- At skabe et større marked for fitness i Danmark
- At søge skatte- og afgiftslempelser
- At synliggøre fitness-sektorens potentiale for partnerskaber med sundhedssektoren
- At skabe flere offentlige eller autoriserede uddannelser målrettet fitness-sektoren
- At opstille rammer for certificering af centre og forbedret sammenlignelighed mellem centrene

At fremstå som talerør og formidler af viden for branchen”(Dansk Fitness og Helse Organisation (DFHO), 2006)

Den nyudpegede bestyrelse og bestyrelsesformand kunne også præsenteres på mødet i Tåstruphallerne 2006. Med Københavns tidligere overborgmester Jens Kramer Mikkelsen (S) for bordenden og nogle af sektorens mest erfarne ledere blandt de øvrige bestyrelsesmedlemmer tog foreningens ledelse hul på en charmeoffensiv i egne rækker. Med den erfarne politiker og erhvervsmand Jens Kramer Mikkelsen i spidsen har Dansk Fitness og Helse Organisation sikret sig en erfaren og politisk strateg, som kan gøre brug af sine mange politiske forbindelser. Som motiv for at stå i spidsen for brancheforeningen sagde han blandt andet på dette møde: *”Det er ikke hver dag, der stiftes en brancheforening på et felt med så enorm vækst og potentiale. Sektoren oplever næsten kinesiske vækstrater i en tid med øget fokus på sundhed, forebyggelse og velvære. Der ville også være vækst uden en brancheforening, men det er rigtigt set at slå kludene sammen og professionalisere samarbejdet netop nu.”* (Jens Kramer Mikkelsen på mødet, 2006).



Dansk Fitness og Helse Organisations oprindelige logo.

¹⁴² Målsætningerne er i dag justeret og gjort mere konkrete. DFHO vil således: *”1) Skabe et større marked ved at medvirke positivt til at øge antallet af danskere, der træner i fitness- og velværecentre. 2) Søge skatte- og afgiftslempelser eller -fritagelse. 3) Bygge bro til sundhedssektoren og synliggøre muligheden for at bruge fitness- og velværecentre som samarbejdspartnere til at løfte sundhedspolitiske opgaver. 4) Skabe flere statsgodkendte uddannelser målrettet til fitness- og velværesektoren. 5) Opstille rammer for certificering af centre for at gøre fitness- og velværecentre mere tilgængelige og sammenlignelige, for såvel potentielle medlemmer som samarbejdspartnere. 6) Have minimum 50 % af de danske fitness- og velværecentre som medlemmer (målt på antal centre). 7) Opnå status som talerør for branchen og formidler af viden for og til branchen”* (Dansk Fitness og Helse Organisation (DFHO), 2011).

I præsentationen af DFHO fortalte initiativtagerne, at DHFO er en privat nonprofit interesseorganisation, som skal medvirke til en generel professionalisering af den danske fitness-sektor og i stigende grad gøre fitnessindustriens interessenter til en betydende idrætspolitisk aktør på linje med de store idrætsorganisationer DIF og DGI. Medlemmer af Dansk Fitness og Helse Organisation bliver som tydelig politisk markering optaget i den amerikansk funderede internationale brancheorganisation, IHRSA, som på verdensplan har haft succes med arbejdet i at gøre den kommercielle fitness-sektor til en sundheds- og idrætspolitisk anerkendt magtfaktor.

Samtidig med at kunderne strømmede ind i kommercielle fitnesscentre i 2008, oplevede også brancheforeningen, DFHO, et sandt medlemsboom. Ironisk nok skyldes dette ikke en ekstraordinær serviceindsats for medlemmerne i DFHO, men nok snarere en banebrydende aftale mellem Anti Doping Danmark og DFHO, som blev stabled på benene i forbindelse en række radikale ændringer af 'Lov om fremme af dopingfri idræt', som trådte i kraft 1. juli 2008 (Kirkegaard, 2009). Ændringen i loven forpligtiger alle kommercielle fitnesscentre til at skilte med, om de har indgået en samarbejdsaftale med Anti Doping Danmark. Det er ligeledes hensigten med bestemmelsen, at centre uden aftale skal mærkes med en negativ smiley, hvis det ikke har indgået en aftale. Hensigten med mærkningsordningen var at give medlemmerne mulighed for at se, om det enkelte center medvirker i indsatsen mod doping.



Den sure og den glade smiley blev indført i 2008. Dog uden at der er nogen alvorlige sanktionsmuligheder, såfremt loven ikke bliver overholdt af de centre, der ikke ønsker af skilte med deres manglende aftaler med ADD.

DFHO indgik således en strategisk og økonomisk begavet antidopingaftale med ADD, så brancheforeningens medlemmer automatisk bliver registeret som et center med en glad smiley og aftale med ADD. På denne baggrund så DFHO set sit medlemstal stige til næsten det dobbelte på kort tid og har i dag 180 medlemmer.

Med i denne aftale fik den danske brancheforening også en plads i Anti Doping Danmarks bestyrelse og eftersom flertallet af positive tests stammer fra fitnesscentre (Steele, Bang, Brandt, & Kirkegaard, 2010), hvilket indikerer, at brancheforening langsomt får tildelt formelle poster i idrættens systemer.

5.8.15 Store udfordringer for både brancheforeningen og foreningslivet

Brancheforeningen koblede fra første færd sin administration op på et effektivt serviceapparat med placering af sekretariatet hos erhvervsorganisationen HTSI – det senere Dansk Erhverv – med en lang række brancheorganisationer og virksomheder under sig. Blandt den nye brancheorganisations største udfordringer i de kommende år bliver at bygge bro til sundhedssektoren for at synliggøre mulighederne for at bruge fitness- og velværecentre som samarbejdspartnere til kommunale sundhedspolitiske opgaver.,

hvilket ligger i god forlængelse af kommunalreformen fra årsskiftet 2007, hvor landets nye kommuner overtog en række borgerrettede forebyggende sundhedsopgaver fra de nu nedlagte amter. Brancheorganisationen DFHO ønskede også at arbejde for flere statsgodkendte uddannelser målrettet fitnessbranchen, som kan imødegå den voksende efterspørgsel på veluddannet arbejdskraft, som ejerne i fitnessindustrien skriger på. Dette ønske blev i 2008 realiseret, da fitness-sektoren fik sin første statsanerkendte og S.U.-berettigede uddannelse i erhvervsskole-regi. Selve uddannelsesforløbet bliver således udbudt af erhvervsskolerne inden for rammerne af erhvervsuddannelsesloven og har en varighed på minimum 1½ år inklusive flere praktikperioder ude i branchen samt et obligatorisk grundforløb på 20 uger og cirka 10 ugers obligatorisk skoleundervisning. Uddannelsen strækker sig derved over væsentligt længere tid end de fleste private og foreningsudbudte fitnessuddannelser, hvor den typiske uddannelse i privat regi er på cirka 40 timer - eller en forlænget weekend. Spørgsmålet var derfor, om fitness-sektoren, der i mange år selv har råbt på kvalificerede medarbejdere, nu var parat til at bidrage og tage imod de studerende ved at stille praktikpladser til rådighed samt betale en overenskomstreguleret praktikløn.

Spørgsmålet skulle også ses i lyset af, at den kommende landsdækkende uddannelse sandsynligvis i de første mange år af uddannelsens liv ville komme til at konkurrere direkte med de mange private uddannelsesstilbud, som fitness-sektoren selv har etableret. Fitness-sektorens egne private uddannelsessystemer, der omsætter for anseelige summer og i flere tilfælde er ejet og udbudt af de store fitnesskæder, var således en stor og konkret hindring. Muligvis derfor var Dansk Erhvervs incitamentet til at tegne overenskomsten mellem HK/Privat var begrænset, fordi den indebar en samtidig risiko for at undergrave fitness-sektorens egen uddannelsesforretning. Udmeldingen fra uddannelsesstederne var i 2008, at den manglende overenskomst var den afgørende hæmsko for optagelsen af nye studerende, da fitnesscentre ikke er villige til at indgå praktikaftale med elever uden at kende til lønomkostningerne. Dermed kunne de mange interesserede elever ikke komme i gang i tide, hvilket medførte, at de tekniske skoler i Randers, Nordvestsjælland og Herning var nødsaget til at udskyde opstarten af uddannelsen (Kirkegaard & Steele, 2008).

Desuden vil DFHO arbejde for, at fitnesscentre i lighed med idrætsforeningerne opnår fordelagtige skatte- og afgiftslempelser. Tilsyneladende bliver den allerstørste udfordring for den nyetablerede Dansk Fitness & Helse Organisation dog at få fodslag i egne rækker som en brancheforening, der samler alle landets fitnesscentre i kampen for at give fitnessbranchen et bedre ry end den har haft – herunder også større politisk indflydelse.

Målsætningen for DFHO var fra udgangspunktet, at organisere mindst halvdelen af landets fitnesscentre inden 2012 og derved fremstå som talerør for branchen og denne udfordring ser ud til at kunne realiseres. Brancheforeningen næste udfordring består i at mobilisere flere af fitnessindustriens små interessenter, da brancheforening med en vis ret primært anses for at være de store kæders klub. Det er således ikke nødvendigvis nemt at organisere en fitnesssektor, der historisk set har været fragmenteret og præget af indbyrdes modsætninger og bitre konkurrenceforhold.



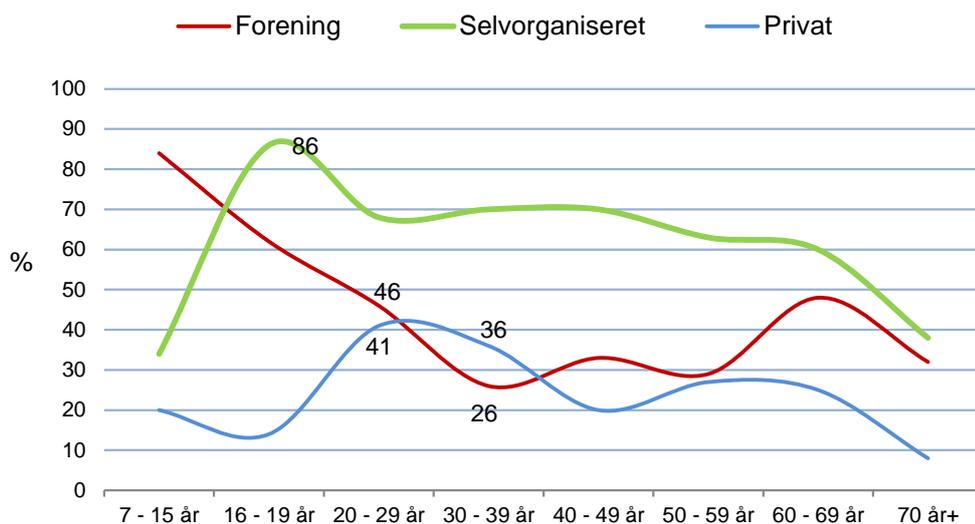
Den 30. august 2006 blev DFHO stiftet. Fra venstre ses initiativtagerne Rasmus Ingerslev - dengang direktør i fitness dk, nu i Fresh Fitness, Lars Stig Møller fra AV-firmaet Knud Danielsen A/S, den nyudnævnte og yderst veltrænede bestyrelsesformand i forhold til de tidligere overborgmesterdage i København, Jens Kramer Mikkelsen, og bestyrelsesmedlem, daværende SATS Danmark direktør, Trey Greenwood. Foto: Kaj Bonne Mortensen.

I idræthistorisk perspektiv er nu det lettere ironisk, at netop en tidligere socialdemokratisk overborgmester i København Kommune overtog rollen som den kommercielle fitness-sektors officielle politiske talerør, for som overborgmester må Jens Kramer Mikkelsen bære sin store del af ansvaret for, at de københavnske idrætsfaciliteters generelt ringe standarder og manglende udbygning, hvilket afgjort har medvirket til, at den kommercielle organisering af fitness voksede sig stor i Hovedstaden. Den manglende prioritering af kommunale idrætsfaciliteter til foreningslivet har således haft afgørende betydning for den kommercielle deltagerbaserede motionsidræts fremvækst.

Selvom fitnessbranchen i Danmark spiller en stadig større rolle som en af danskernes foretrukne organiserede motionsformer, trækker de store krak i 1990'erne stadig lange historiske skygger over fitness-sektoren i Danmark. Et bevis på dette er, at den danske fitness-sektor er langt fra så udviklet som i mange af de lande, vi typisk sammenligner os med – eksempelvis Norge – hvor fitnessbranchen mobiliserer en markant større andel af den voksne befolkning. Således lyder det i en rapport om idrætsvanernes udvikling i Norge, at der i dag er "*... flest som driver 'egenorganiseret' fysisk aktivitet, og økningen i perioden har også vært markant. Fysisk aktivitet i 'idrettslag' har ligget noenlunde stabilt gjennom perioden, mens 'private treningstilbud' har hatt en betydelig økning. Dette innebærer at mens det i 1989 var flere som hadde trent i 'idrettslag' enn i 'private treningstilbud' var det i 2009 mer enn dobbelt så mange som hadde vært fysisk aktive ved 'privat treningstilbud'*" (Breivik et al., 2010, p. 22). Men også herhjemme peger udviklingen og fordeling mellem den selvorganiserede, den privatorganiserede og den foreningsorganiserede i denne retning.

Noget lignende viser sig hvis man kigger nærmere på voksne idrætsaktive kvinder, der er bosiddende i hovedstadsregionen. I datasættet fra 2007 omhandlende 'danskernes motions- og sportsvaner' ses et idræthistorisk interessant fund, der består i, at flere kvinder i alderen 30 – 39 år dyrkede idræt (dvs. primært fitnessaktiviteter) under private kommercielt organiserede former end andelen af kvinder i samme aldre under foreningsidrættens organisering.

Figur 3. Organisering af idrætsaktive i Region Hovedstaden (kun kvinder, n = 643)



Bagmændene bag den nye brancheforening understreger dog fra tid til anden, at de ikke anser sig som den primære konkurrent til foreningslivet og at deres hovedfjende er de inaktive danskere, men dette må anses som en politisk afledningsmanøvre mens foreningskulturen i praksis udfordres på en lang række fronter som følge af den kommercielle idræts succeser.

5.9 Konklusion på kapitlet 'Fra muskelmasse til massebevægelse'

Historieskrivning er på en grundlæggende måde både formidlende og forsimpelende i den forstand at en masse viden og information efterlades i forsøget på at fremstille en sammenhængende og meningsgivende udlægning.

Det er tydeligt, at denne version af fitnesshistorien ikke kunne lade sig skrive uden de mange skriftlige kilder eller de sprællevende personer, der indgår i den – men selve arbejdet i at få interviewpersoner i tale, der ikke ønskede at medvirke, er eksempelvis ikke omtalt. Det har også været en stor udfordring at få en række af de centrale personer i tale og mange af dem har ligeledes haft instinktiv skepsis overfor formålet med skriveprocessen og det produkt, som en ph.d.-afhandling repræsenterer. Samtidig har det ikke altid været let af komme overens med nulevende interviewpersoners ønsker om at fremstille sig selv på den bedst mulige måde, hvilket også indeholder en række metodiske overvejelser, som beskæftiger sig med grænserne for kritik, når man samtidig er afhængig af at møde og interviewe personer. Målsætningen med at skrive en mere anerkendende og reel gengivelse af fitnesskulturens historie, er således ikke uden

uproblematisk. Dette kapitel har set nærmere på fitnesskulturens historie og udvikling. Det arbejdsspørgsmål, som blev formuleret som en rettesnor for dette kapitel, lød således:

Hvordan kan nutidens fitnesskultur historie forstås i et historisk perspektiv?

Samtidig blev det understreget, at *"historien har fokus på hvilke idrætstraditioner, personer, begivenheder, steder, tidspunkter, produkter og koncepter, som har medvirket til at forme den danske fitnesskulturs historie og organisering."*

Selvom fitnesskulturens historie er baseret på besynderlige sammenblandinger af ihærdige ildsjæle, cirkusartister og gøglere, ukuelige lykkeriddere og risikovillige investorer samt en lang række mere eller mindre tilfældige historiske sammenfald og begivenheder, så er det dog en ganske anden fitnesskultur vi er vidner til i dag i forhold til for ti, tyve eller halvtreds år siden. For at anskueliggøre både det fundament, som fitnesskulturen bliver skabt på samt at få en overskueligt fremstilling af de centrale idrætstraditioner, personer, begivenheder, steder, tidspunkter, produkter og koncepter, som finder sted, har jeg valgt at udarbejde nedenstående tidstabel med det, som jeg anser for at være de mest centrale begivenheder. Denne tidstabel er selvsagt ikke fuldkommende med udtryk for en klar subjektiv prioritering, der både kan nuanceres og forsimples efter behov. Hovedformålet med tabellen er dog et ønske om at gøre de sidste ca. 180 siders fitnesshistorie til et kort, men meningsgivende og overskuelig udviklingsforløb, der både eksemplificerer fitnesskulturens forudsætninger og de ændringer, der finder sted inden for kulturens historie.

Historieskrivning er på en grundlæggende måde både formidlende og forsimplende i den forstand at en masse viden og information efterlades i forsøget på at fremstille en sammenhængende og meningsgivende udlægning. Det er tydeligt, at denne version af fitnesshistorien ikke kunne lade sig skrive uden de mange skriftlige kilder eller de sprællevende personer, der indgår i den – men selve arbejdet i at få de interviewpersoner i tale, der ikke ønskede at medvirke, er eksempelvis ikke omtalt. Det har også været en stor udfordring at få en række af de centrale personer i tale og mange af dem har ligeledes haft en instinktiv skepsis overfor formålet med skriveprocessen og det produkt, som en ph.d.-afhandling repræsenterer.

Samtidig har det ikke altid været let at komme overens med nulevende interviewpersoners ønsker om at fremstille sig selv på den bedst mulige måde, hvilket også indeholder en række metodiske overvejelser, som beskæftiger sig med grænserne for kritik, når man samtidig er afhængig af at møde og interviewe personer. Målsætningen med at skrive en mere anerkendende og reel gengivelse af fitnesskulturens historie, er således ikke uproblematisk.

I forlængelse af pragmatismen er historiens rationalitet dog først og fremmest et udtryk for afsenderens interesse i og ønske om at konstruere og fremstille historien på en bestemt måde. Det altoverskyggende behov er at kunne opretholde en konstrueret men meningsgivende og sammenhængende fortælling. Derved kan historieskrivning ikke være en objektiv disciplin, da det snarere er en genbeskrivelse, hvor psykologiske tankeprocesser og en søgen mod stabilitet og sammenhæng sideløbende finder sted. Det er således også på denne baggrund at fitnesskulturens historie skal og bør læses.

Dette kapitel har set nærmere på fitnesskulturens historie og udvikling. Det arbejdsspørgsmål, som blev formuleret som en rettesnor for dette kapitel, lød således:

Hvordan kan nutidens fitnesskultur forstås i et historisk perspektiv?

Samtidig blev det understreget, at *"historien har fokus på hvilke idrætstraditioner, personer, begivenheder, steder, tidspunkter, produkter og koncepter, som har medvirket til at forme den danske fitnesskulturs historie og organisering."*

Selvom fitnesskulturens historie er baseret på besynderlige sammenblandinger af ihærdige ildsjæle, cirkusartister og gøglere, ukuelige lykkeriddere og risikovillige investorer samt en lang række mere eller mindre tilfældige historiske sammenfald og begivenheder, så er det dog en ganske anden fitnesskultur, vi er vidne til i dag i forhold til for ti, tyve eller halvtreds år siden.

For at anskueliggøre både de fundamentale, som fitnesskulturen bliver skabt på samt at få en overskuelig fremstilling af de centrale idrætstraditioner, personer, begivenheder, steder, tidspunkter, produkter og koncepter, som finder sted, har jeg udarbejdet nedenstående tidstabel med de mest centrale begivenheder. Denne tidstabel er selvsagt ikke fuldkommen, da den er udtryk for en klar subjektiv prioritering, der både kan nuanceres og forsimples efter behov. Hovedformålet med tabellen er ønsket om at gøre de sidste ca. 180 siders fitnesshistorie til et kort, men meningsgivende og overskueligt udviklingsforløb, der både eksemplificerer fitnesskulturens forudsætninger og de ændringer, der har fundet sted inden for kulturens historie.

5.9.1 Tidstabel over vigtige begivenheder i fitnesshistorien

1022 til 256 f.v.t

I hele eller dele af Zhou-dynastiets periode fra 1022 til 256 f.v.t., skulle mænd bestå en vægtløftningsprøve, før de kunne indtræde i hærens officielle rækker.

1735

Den første muskelmand kommer til Odense

En muskelmand ved navn Johan Friderick Schütz kommer på gennemrejse i Odense.

Stærkmandstraditionen finder senere i 1800-tallet vej til de mere organiserede kommercielle omrejsende cirkusmiljøer.

1800-tallets begyndelse

Modelmalerier af nøgne modeller bliver almindeligt accepteret og udbredt via offentligt tilgængelige museer.

1837 Donald Dinnie fødes

Donald Dinnie (1837–1916), som ofte omtales som verdens første professionelle sportsstjerne, fødes. Efter hans navn er to manhood-stones opkaldt – the Dinnie Stones – som i dag

1839

Fotografiets opfindelse

Udbredelse og kendskabet til den visuelt æstetiske krop bliver evigt forandret.

1870 og frem

Gymnastikbevægelsen vokser på landet

Den mandsdominerede tyske idræts- og militærgymnastik erstattes gradvist af den svenske gymnastik, hvor gymnastikken tilpasses mennesket. Bondens krop bliver via gymnastikken rettet ud fra en foroverbøjet krumrygget holdning til en rank stilling med fremskudt brystparti.

1878 Før og efter-billeder introduceres

Professor D. L. Dowd lancerede sit eget træningssystem under bogtitlen '*Dr. Dowd's Original Health Exerciser*'. Heri bliver fascinerende før- og efterbilleder af kroppens forvandling fremstillet og siden har fitnesskulturen benyttet denne banale form for bevisførelse i mangel på videnskabelig dokumentation.

1891

Funktionel træning introduceres

Amerikaneren Alex Whitely introducerer sin funktionelle træningsmetode i bogen '*The Shortest Route and Fastest Time to Health & Strength or Practical Athletics for Busy People*'.

1893

Eugen Sandows kommercielle gennembrud som bodybuilder

Den første verdenskendte bodybuilder Eugen Sandow får sit kommercielle gennembrud i New Yorks underholdningsmiljøer. Eugen Sandow bliver den første bodybuilder, der kan leve professionelt af sin veltrænede krop.

1893

Bryderklubben Hermod etableres og lønnet instruktørpersonale introduceres

Som den i dag længst eksisterende brydeforening i landet åbnes Hermod. Her ansættes den professionelle idrætsmand og folkehelt, Magnus Bech-Olsen, med løn, som instruktør i græsk brydning.

1894

Atletklubben Thor åbner

Som den første vægtløfterforening i Danmark åbner AK Thor i lokaler på Amager. Ligeledes åbner AK Dan (1895) også i København, Aarhus AK. (1896), AK Jyden (1898) i Aalborg og Idrætsklubben af 1899 (IK 99) i København.

1896

Viggo Jensen vinder OL-guld i vægtløftning

Viggo Jensen, som deltager i de første moderne olympiske lege i Athen 1896, vinder guld både i skydning og vægtløftning. Vægtløftning var ellers blot hans sekundære sportsdisciplin.

1898

Professor Attila åbner sit private træningscenter i New York

Grundlæggeren af progressiv træningslogik åbner sit 'Studio og Physical Culture' i New York, hvor han introducerer styrketræning for en række af datidens førende bodybuildere.

ca. 1900

Kvantificering af fysisk arbejde introduceres

Den amerikanske idrætspædagog og grundlægger Dr. Gulick introducerer det afgørende kommercielle træk med kvantificering af det fysiske arbejde med udgivelsen 'Ten minutes exercise for busy men'.

1901

Den første officielle skønhedskonkurrence for mænd

Eugen Sandow, som er blevet en verdenskendt bodybuilder, arrangerer i 1901 den første officielle skønhedskonkurrence for mænd. Konkurrencen finder sted i Royal Albert Hall i London under stor mediebevågenhed.

1902

Den første danske skønhedskonkurrence afholdes

Dansk Atlet-Union arrangerer den første skønhedskonkurrence for unge mænd, som bliver bedømt på kropsholdning og kroppens æstetiske udtryk. Konkurrencen løber frem til 1917.

1904

I. P. Müllers træningskoncept 'Mit System' udkommer

Med bogudgivelsen '15 Minutters dagligt Arbejde for Sundhedens Skyld' får I.P. Müller stor betydning for hjemmetræningens udbredelse, herunder fundamentet for den senere Kaptajn Jespersen. Bogen bliver oversat til 24 sprog og bliver en overvældende succes med 1,5 millioner solgte eksemplarer på verdensplan. I. P. Müller bliver en stor inspirationskilde for flere senere centrale idræts- og gymnastikpionere i den danske historie – herunder Kaptajn Jespersen.

1905

Katie Sandwina – verden måske første professionelle 'strongwoman'

Katie Sandwina bliver forevigt på et fotografi, hvor hun bærer tre mænd på sine arme. Hun levede professionelt i mange år i datidens underholdnings- og cirkusmiljøer.

1906 Athletklubben 'Jyden' dyrker Sandow øvelser – datiden bodybuilding

Athletklubben 'Jyden' søger Aalborg byråd om tilladelse til at benytte kommunale lokaler til 'Sandows System' - datiden bodybuilding. Dette er det første sikre bevis på, at bodybuilding eksisterede side om side med vægtløftning, brydning og boksning. Henvisningen til 'Sandows system' henviser til bogudgivelsen af samme navn fra 1894.

1915

Mary Willumsen fotografier forarger

I Danmark bliver Mary Willumsens billeder af nøgne kvinder på Helgoland Badeanstalt fra 1915 omdrejningspunkt for stor interesse og diskussion.

1921

Charles Atlas vinder 'World's Most Handsome Man'

Charles Atlas vinder konkurrencen som den smukkeste mand i verden. Han bliver sidenhen kendt for sit populære træningskoncept, der i modsætning til andre samtidige koncepter, ikke var baseret på vægtræning sælges pr. postordre. I modstrid til andre. Han huskes i dag primært for de spektakulære markedsføringsmetoder.

1920'erne - De kommercielle træningsmagasiners gennembrud

Amerikaneren Bob Hoffman grundlægger magasinet "Strength and Health" og baner vejen for mange andre livsstilsmagasiners eksistens. Med en blanding af fysiske træningsmanualer, artikler om aktiv og sund livsstil og en markedsføring via bodybuilders veltrænede kroppe får magasinernes stor kommerciel succes.

1924

Den borgerlige hjemmegymnastiks folkelige gennembrud

Med stor inspiration fra I. P. Müller udgiver Kaptajn Jespersen sit "5 minutters System". Tre år senere, i 1927, bliver han af Berlingske Tidende opfordret til at blive radiovært på programmet 'Berlingske Tidendes Morgengymnastik'. Fra denne position blev Kaptajn Jespersen en central skikkelse som samfundets borgerlige opdrager. Dette program fortsætter under forskellige redaktioner indtil d. 30. august 1952. Kaptajn Jespersen huskes i dag først og fremmest for sin stavsystemgymnastik, som lanceres i en bogudgivelse i 1934.

1946

Det internationale bodybuilderforbund IFBB dannes

Den første IFBB-bodybuilderkonkurrence 'Mr. Montreal' afholdes under stor opmærksomhed. Bag denne sportslige specialisering af fitnesskulturen står brødrene Ben Weider, som bliver i Canada som leder af IFBB, og Joe Weider, der rejser hele den vestlige verden rundt for at promovere og udbrede bodybuilding under IFBB. IFBB udvikler sig gradvist til bodybuildersportens specialforbund.

1950'erne

Bodybuildingens guldalder i Californien

Den såkaldte 'Muscle Beach' i Santa Monica fostrer mange centrale skikkelser i den kommercielle fitnessindustri. Blandt andre Steve Reeves, som bliver den første bodybuilder, der får en storslået filmkarriere. Også manden bag den første universelle fitnessmaskine, Harold Zinkin, havde sine rødder hér.

ca. 1950

Poul Holms Sportsmagasin udgiver den første salgsbrochure om bodybuilding

Den alsidige sportsforretning P. H. Sportsmagasin i København sælger bodybuilderredskaber med stigende kommerciel succes.

1952

Begrebet 'bodybuilding'

Begrebet bodybuilding præsenteres i artikler i 'Athleten – medlemsblad for Athletklubben Dan'. Ligeledes fremgår det af bestyrelsesreferatet fra 1952, at foreningen har haft stor succes med at tilbyde bodybuilding.

1953

Vægtløfterkonkurrence i Københavns Idrætshus på Østerbro

De to verdensberømte vægtløftere Tommy Kono og Norbert Schemansky poserer i Idrætshuset på Østerbro efter at have sat verdensrekorder kort forinden. En aldrende Bob Hoffman var også selv til stede. Stævnet inspirerer mange atleter til at styrketræne med henblik på at udvikle en harmonisk krop.

1955 De første privatejede bodybuilderstudier åbner i Danmark

De første danske annoncer fra privatejede bodybuilderstudier dukker op. I 1955 for Lyngby Motions Institut og i 1956 for MOTIONSSKOLEN i det indre København. Begge centre tilbød, ifølge annoncerne, en overflod af datidens specialredskaber, som adskilte sig klart fra vægtløftningssportens træningslogik og redskaber. Hér handlede det om det harmoniske legeme frem for sportens resultater.

1959

Aarhus Muscle Studio åbner

Det første privatejede styrketræningscenter i Aarhus åbner under Jens Linds ledelse. Det, der i starten blot var en hobbyvirksomhed udviklede sig til at blive en større kommerciel forretning.

1960

Club Roma åbner

I en villalejlighed på Frederiksberg i København åbner det første styrketræningscenter, der var mere gearret til at tage imod kunder, som kom ind fra gaden. Dette skete under ledelse af fodboldtræneren José Victor. Club Roma bliver hurtigt centrum for et spirende subkulturelt bodybuildermiljø i København.

1965

Form & Figur åbner på Østerbro

Det lille træningscenter spiller i modsætning til de andre tidligere bodybuildingscentre på træningens æstetiske og sundhedsfremmende effekter. Form & Figur udvikler sig under Tage Nielsens lederskab gradvist til datidens største fitnesskæde i Danmark målt på både antal centre og kunder.

1965

Den første Mr. Olympia for mænd afholdes

Joe Weider og IFBB arrangerer Mr. Olympia, som siden skal udvikle sig til at blive den mest prestigefulde bodybuilderkonkurrence for mænd. Larry Scott vinder med sine dobbeltmarkerede bicepser.

1965 Lyngby Motionscenter genåbner

Mogens Trane overtager og genåbner Lyngby Motionscenter og iværksætter en produktion af træningsudstyret 'Scan-fit', der i en årrække bliver et kendt og udbredt mærke i danske bodybuilder- og fitnesscentre.

1972

Styrketræning og fitness introduceres i foreningsregi

Foreningen Odense Body Building Club (OBBC) starter sine aktiviteter i kælderlokaler på Risingskolen, men flytter til større lokaler et par år efter. OBBC udvikler sig et af lokalområdet førende fitnesscentre og er i dag én af Danmarks største og mest professionaliserede idrætsforeninger, der er i direkte konkurrence med markedets kommercielle privatejede fitnesscentre.

1973

Sven-Ole Thorsen åbner Sporting Health Club

I Københavns centrum åbner Sporting Health Club og Sven-Ole Thorsen indtager en ledende rolle i det københavnske bodybuildermiljø. Dette center ligger stadig på samme adresse.

1977

Filmen 'Pumping Iron' får dansk premiere under titlen 'Sagen er bøf'

Filmen med den verdensberømte amerikanske bodybuilder Arnold Schwarzenegger i hovedrollen får dansk premiere. Arnold Schwarzenegger deltager i presseseancen, der med spektakulær iscenesættelse afholdes i Sporting Health Club. Filmen og den efterfølgende presseomtale bliver et helt afgørende gennembrud for bodybuilding og styrketræning i Danmark.

1978

Kvindelig bodybuilding introduceres

Udviklingen fra skønhedskonkurrencer til bodybuilderkonkurrencer stadfæstes med konkurrencen 'U.S. Women's National Physique Championships'. Konkurrencen finder sted i 1978 i Canton, Ohio. Siden fulgte både mange andre bodybuilderkonkurrencer for kvinder og de samtidige diskussioner om kvindekønnets grænser.

1979

Dansk Body-Building Forbund stiftes

DBFF bliver stiftet af Sven-Ole Thorsen og forbundet fungerer i mange år som et privat forbund, der først og fremmest arrangerer de første officielle danske mesterskaber for mandlige bodybuildere i et udsolgt Odd-Fellow Palæ. Fra 1981 arrangerer DBBF også mesterskaber for kvinder. I 1981 bliver Sven-Ole Thorsen kuppet og smides af formandsposten og i årene efter omdannes forbundet til atleternes specialforbund – ikke som bodybuilder- og fitnesscentrenes brancheforening.

1980

Den første Ms. Olympia for kvinder afholdes

Rachel McList vinder den første bodybuilderkonkurrence for kvinder i *Philadelphia*. Den svenskfødte Anniqa Forss deltager for Danmark og får en 16. plads. Lisser Frost-Larsen deltager fra Danmark i de følgende år og får i 1983 det hidtil bedste danske resultat med en samlet 6. plads.

1981

Nautiluskonceptet kommer til Danmark

Det første strategisk gennemtænkte, kommercielle træningskoncept kommer til Danmark med introduktionen af det første Nautiluscenter på Ørnevej i København NV. Bag introduktionen af træningskonceptet står Jørgen Albrechtsen, der er en central og kontroversiel figur i den danske fitnesskultur.

1982

Den første store dopingskandale i det danske bodybuildermiljø

Til danmarksmesterskaberne i bodybuilding for kvinder kollapse en kun 17-årig Jane Bager efter at have indtaget hormonpiller i månederne op til konkurrencen. Konkurrencen, som live-transmitteres på TV, skaber stor mediedebat om dopingproblemer i bodybuildermiljøet.

1982

Mike Mentzer kommer forbi Danmark

I Form & Figurs fitnesscenter i Strynøgade i København kommer den verdensberømte amerikanske bodybuilder, Mike Mentzer, forbi og fortæller om sit træningskoncept 'Heavy Duty System'. Efterfølgende smider han tøj og poserer i blå velourtrusser for de fremmødte.

1983

Aerobic kommer til landet

Charlotte Bircow deltager i den første danske aerobic time i Sweat Shop i København i 1983. Samme år kommer Ina Thanild og Dorte Jakobsen hjem fra et ophold i USA og de introducerer aerobic i henholdsvis

Greve Idrætsforening og det private Studie 83 i Viby ved Aarhus. Aerobic bliver den første populære holdtræningsform i fitnesskulturen og som noget nyt er kønsfordelingen lige så skæv, som i bodybuilderkulturen, blot til kvindernes fordel denne gang.

1984

DGI arrangerer de første af mange aerobickurser

I årene der følger udvikler folkelige danske gymnastikforeninger sig til centrale aktører inden for aerobickurser og -seminarer.

1985

Nautilus bliver til Fitness Club

Jørgen Albrechtsen omdanner Nautiluskæden til Fitness Club. Kunderne træner stadig efter nautilusprincipperne, men der satses også på konditionstræning og holdundervisning med aerobic.

1991-1993

Økonomisk krise i de to førende danske fitnesskæder

Jørgen Albrechtsens Fitness Club og Tage Nielsens Form & Figur går konkurs. De resterende kommercielle fitnesscentre oplever i årene efter konkurrencerne generel skepsis fra bankverdenen, og mange centre må enten lukke eller omdannes til foreninger for at overleve på kommunale tilskud.

1993

Hans-Henrik Palm overtager en række fitnesscentre i hoteller

Med sine gode talegaver får Hans-Henrik Palm overtalt en lokal bank til at finansiere opkøbet af en række fitnesscentre, som alle ligger i SAS-hoteller. Kæden hedder Form & Fitness og udvikler sig til den landsdominerende kæde inden for få år.

1993 Equinox grundlægges

Kim Sørensen Ravn grundlægger fitnesskæden Reebok Fitness, som senere omdøbes til Equinox.

1993 Baller af stål udkommer på VHS

Med stor inspiration fra lignende udgivelser i USA udgiver Charlotte Bircow den første af mange populære træningsvideoer under titlen 'Baller af stål'.

1994

Spinning kommer til Danmark

Henrik Withen introducerer med stor succes sine egen prototyper på spinningcykler, hvoraf de første tyve stilles op i 1994 i 1994. I 1995 kom BODY BIKE også på det danske marked. Mens BODY BIKE var en kopi af Henrik Withens prototype var Henrik Withens en kopi af Johnny Gs originale Spinning-bike, som blev lanceret i Los Angeles i 1992. Således har fitnesskulturen ofte lånt sig til succes på inspiration fra andres produkter og koncepter.



1995

PBS-betalingsystemet introduceres

Bankernes nye PBS-betalingsystem er en effektiv opkrævningsmetode, som er stærkt medvirkende til at genrejse den kommercielle fitness-sektor, der med systemet får mulighed for at planlægge økonomien bedre end tidligere med mere stabile betalinger fra kunderne. Samtidig grundlægges et af den kommercielle fitnesskulturs store dilemmaer, idet der dukker nye lavprisorienterede fitnesskæder op, som budgetterer med at en større andel af deres kunder ikke i praksis gør brug af deres fitnessabonnement.

1997

Konditionstræning overtager

Hans-Henrik Palms fitnesskæde slår i 1997 ind på en ny afgørende strategi med introduktionen af Technogym-maskinerne, som er højmoderne, veldesignede konditionsmaskiner. Herefter strømmer især kvinder ind i kommercielle fitnesscentre.

1999

24 Hour Fitness kommer til Skandinavien

Den amerikansk ejede fitnessgigant opkøber 70 fitnesscentre fra markedsførende skandinaviske fitnesskæder. Fitnesskæden får store underskud og bakker i 2002 helt ud af de nordiske markeder igen.

2001

Fitness på dansk

Fitness dk dannes som et dansk modsvar til den amerikanske fitnessgigant og åbner det hidtil største danske fitnesscenter på Østerbro i København. Fitness dk udvikler sig på ganske få år til den førende danske fitnesskæde.

2002

24 Hour Fitness forlader Skandinavien

Med store økonomiske underskud forlader den amerikanske fitnesskæde Skandinavien. Kapitalfonden Nordic Capital køber 74 centre og samler dem under Skandinaviens største fitnesskæde, SATS. SATS Danmark har dog kun præsteret overskud i ét regnskabsår siden opkøbet.

2004

Equinox åbner Skandinaviens største fitness og wellnesscenter i Valby

Fitnesskæden Equinox åbner Skandinaviens største fitness-center i Valby på over 7.000 kvadratmeter. Som noget relativt nyt introduceres et stort wellness-miljø og et body-mind-room for kunderne.

2005

Fitness World etableres

Det første Fitness World center etableres på Gasværksvej i København, og fitnesskæden udvikler sig hurtigt til den førende danske fitnesskæde. På få år overhaler Fitness World sine konkurrenter på budskabet om, at kunden ikke bliver bundet til abonnementet. Samtidig benytter fitnesskæden sig af ofte helt nøgne kvindelige fitnessmodeller. En effektiv markedsføringsmetode, skulle det vise sig, da det skaber stor debat og medieomtale.

Fitness dk fusionerer med Fin Form-kæden og Hard Work Studio.

Fitness dk påbegynder med Hans-Henrik Palm i spidsen opkøb af en række konkurrerende fitnesskæder. Med opkøb af først Fin Form og senere Hard Work Studio bliver fitness dk med ét Danmarks førende fitnesskæde med i alt 37 fitnesscentre.

2006

Brancheforeningen Dansk Fitness og Helse Organisation stiftes

Dansk Fitness og Helse Organisation (DFHO) bliver stiftet som fitness-sektorens samlede talerør. Den tidligere overborgmester i København, Jens Kramer Mikkelsen, bliver valgt som bestyrelsesformand. DFHO tildeles af Kulturministeren en plads i Anti Doping Danmarks bestyrelse og bliver gradvist en idrætspolitisk interessant, der arbejder for at fremme den kommercielle idræts eksistensbetingelser og -vilkår.

2006

Kapitalfonde bliver hovedaktionærer og ejere af danske fitnesskæder

Parken Sport & Entertainment opkøber fitness dk.. Kapitalfonden Nordic Capital sælger fitnesskæden SATS til forsikringskoncernen Tryg i Danmark, der ejes af TrygFonden. Det islandske holdingselskab, Threk Holding Denmark A/S køber samme år Equinox-fitnesskæden, efter at den tidligere ejer forinden er blevet dømt for momssvindel.

2008

Foreningsfitness etableres

DIF og DGI går i seng med hinanden efter at DIF har flirtet kraftigt med tankerne om at gå i seng med fjenden – fitness dk. Sammen etablerer de to store idrætsorganisationer Foreningsfitness, hvis målsætning er at etablere foreningsbaserede fitnesscentre. I kølvandet herpå kommer diskussionen om konkurrenceforvridning igen på den idrætspolitiske dagsorden.

2010

Den kommercielle fitnessbranche indgår overenskomst med faglige organisationer

Efter en længere periode med forskellige faglige organisationer indgår Fitness World en overenskomst med HK/Privat og en række andre fagforbund. I 2011 følger fitness dk og den nye lavpriskæde, Fresh Fitness, med ind i overenskomstfolden. Da også SATS hele tiden har været bundet op på overenskomster er store dele af fitnessbranchen nu at karakterisere som et egentlig almindeligt reguleret arbejdsmarked med egne statsanerkendte fitnessuddannelser, karrieremuligheder og (mere) ordnede ansættelsesforhold.

2011

Fitness World runder 300.000 kunder

Fitness World har, takket være en meget aggressiv opkøbsstrategi af konkurrerende fitnesskæder, rundet 300.000 kunder. En vækst uden lige i den danske fitnesskulturs historie. Siden etableringen i 2005 er fitnesskæderne Sports Club, Enjoy Fitness, Equinox og Fitness One blevet opkøbt.

5.9.2 Eftertanker - om de fitnesskulturelle ændringer og betydningen heraf

Når man lader øjnene løbe igennem tidstabellens nedslag synes det rimeligt at konkludere, at fitnesskulturen i denne udlægning har mistet noget af den uskyld, som prægede kulturens første mange år. Historien rummer således en række eksempler på, at selve ejerskabet over især den kommercielle fitnesskulturs faciliteter glider ud af hænderne på talrige lokalt engagerede ildsjæle og videresælges til nye forretningsorienterede investorer, der er mere forpligtet over for aktionærer og kapitalfonde end over for kunderne. De nye ejere betragter først og fremmest fitnesskulturen som et investeringsobjekt, der kan realisere et ønske om en forrentning af den indskudte kapital. Det synes i denne forbindelse ikke helt tilfældigt, at netop de store markedskonkurser og -kriser, som branchen har været igennem i de seneste 20 år, skyldes denne samtidige spekulation og den manglende oprigtige fascination og interesse for fitnessprodukterne. Således var de første egentlige kommercielt organiserede fitnesscentre i Danmark først og fremmest etableret på blandingen af ukueligt iværksætteriver og vilje og legitimeret med en grundlæggende fascination af især den mandsdominerede bodybuilderkultur. Både etableringen af nye fitnesscentre og selve målet med disse synes over tid at ændre sig mod et ønske om at tjene penge og skabe økonomisk overskud.

Samtidig sker der også i løbet af historien noget med sundhedsrationaler og -opfattelser. Inden for fitnesskulturen kan der dog således identificeres flere sideløbende sundhedsrationaler, der står i modstrid til hinanden. Mens bodybuilders træning og kroppe udspringer af dyb fascination af et muskuløst og harmonisk kropsideal, som i praksis medførte en sundhedsrationel askesekultur, hvor afholdenhed kombineret med en betydelig træningsmængde og en ekstrem træningsdisciplin var den direkte vej til den sublime bodybuilderkrop, er selve idealet om det harmoniske og veltrænede legeme gradvist blevet overlejret af en elitær sportslogik, der har gjort alle midler, der helliger målet, tilladt. Bodybuilderkulturens opgør med sine egne sundhedsidealer har i tæt sammenhæng med sportificeringen betydet, at bodybuilding i dag står i et modsætningsforhold til den mainstream-fitnesskultur, som de almindelige fitnesscentre og fitnesskunder er udtryk for. Således opererer de fleste fitnesscentre med en øvre grænse for hvor tunge håndvægte man råder over, hvilket er et praktisk bevis på hvorledes fitnesscentre ønsker at udskille de dele af en oprindelig fitnesskultur, der ikke længere opfattes som en sund forretningsinvestering i den populære fitness mainstream-kultur.

Noget af det, der står klarest for mig i denne historie er samtidig, at der er tale om en ganske anderledes idrætskultur end den, som sporten repræsenterer. På sin vis kan man argumentere for, at det er sportslogikkens reelt ekskluderende karaktertræk, der har skabt det markedsbårne 'folkelige' oprør, som nødvendigvis måtte være markedsbåret, eftersom den herskende sportslogik i foreningslivet ikke i ret stort omfang ønskede at tilgodese disse motions- og fitnesskulturer som ligeværdige idrætskulturer. Da denne sportslogik samtidig fik, og stadig har, monopoliseret store dele af de offentlige investeringer i kommunale idrætsfaciliteter er der i praksis tale om en fitnesskultur, der er blevet kommercialiseret som en konsekvens af den førte idræts- og realpolitiske støtte til bestemte idrætskulturer og organiseringsformer.

Måske misser historien en væsentlig pointe i ikke i højere grad at betragte sportslogikken og foreningslivet som en primært børne- og ungdomsdomineret logik og kultur, mens fitness derimod primært er en ungdoms- og voksenkultur? Denne uformelle arbejdsdeling mellem idrættens forskellige aldre, kulturer og organisationsformer – den selvorganiserede (voksne og ældre), den foreningsorganiserede (børn og unge) og den kommercielle organiseringsform (de unge og voksne) – er i så fald ikke kun et spørgsmål om

organisierungsformer, men også et spørgsmål om i hvor høj grad de forskellige idrætskulturer formår at udvikle idrætsaktiviteter, der tiltaler forskellige alders- og målgrupper.

Således ser man eksempelvis i Norge, at foreningslivets forsøg på at organisere voksenidrætten i høj grad synes opgivet til fordel for en kamp, hvor foreningsidrætten stadig står stærk – nemlig blandt børnene. Men også på dette område har den kommercielle organisering af idrætten en klar fordel, idet de kommercielle interesser ikke anser noget område for helligt længere. Således vil den kommercielle idrætskulturs instinktive søgen mod nye markeder også i fremtiden se på idrætsaktiviteter og nye kunde- og brugergrupper, der i dag betragtes som en del af en foreningskultur. Således vil traditionelle idrætter også stå for fald og også i fremtiden vil *”... kommercielle næringsinteresser i økende grad beveget set inn på arenaer som tidligere i hovedsak ble overlatt til de sivile samfunn – det vil se til den organiserte idrettsbevegelsen, venne- og familienettverk eller enkeltindividets initiativ ”* (Mangset, 2007, p. 96).

Disse udviklingstendenser tilsiger således, at fremtiden i høj grad også vil blive præget af nye omvæltninger, nye brud og nye kampe i forsøget på at organisere markedet. I denne konkurrencesituation har den kommercielle organisering en stor fordel, der består i, at denne tradition i sig selv er gearet til forandring og ikke på samme er bundet af politiske hensyn eller dagsordner, men langt hurtigere end idrætten kan sætte ind og dyrke de muligheder, der viser sig, når nye koncepter og trends sætter sig igennem i idrættens sektorer.

Alle de konkrete personligheder, tidspunkter, steder, produkter og koncepter, som denne version af fitnesskulturens historie inddrager og derved tildeles opmærksomhed og betydning ved at hævde, at de alle på hver deres måder spiller afgørende roller for formningen af nutidens fitnesskultur. Dette bør dog ikke betragtes som hverken en fuldendt eller færdig historie. Historieudlægningen er således én blandt mulige andre og min forståelse af historiens gang skal og bør derfor være centrum for debat og diskussion for i fremtiden at komme frem til mere rimelige perspektiver, mere klare analyser af sammenhænge og årsager og ikke mindst for at få inddraget flere lokale nuancerende perspektiver. Samtidig er det tydeligt, at det er de store overordnede ændringer, som denne udlægning har haft fokus på, og der er således rigeligt med mulighed for at dykke ned i de enkelte tidsepoker for at studere de enkelte dele tydeligere.

5.9.3 Eftertanker - fra idrætsbevægelse til idræts-sektorer

Spørgsmålet er derfor om hhv. idrætsforeninger og kommercielle idrætsudbydere blot er udtryk for forskellige historiske epokers måder at 'organisere sig på' – dvs. forskellige tidsperioders fremelskelse af bestemte organisatoriske ejerformer? Er udviklingen fra civilsamfundets foreningsliv til en mere kommercialiseret idrætskultur fortællingen om civilsamfundets organiseringsformer, der har fremelsket og idealiseret 'foreningen' som type, men som langsomt bliver overlejet og kolonialiseret af markedets 'virkelighed'? Svaret står ikke lysende klart. Men når opblomstringen af industrisamfundet i sin tid resulterede i bybefolkningens forkærlighed for sportsforeninger med konkurrencefokus samtidig med bonde- og landbefolkningens forkærlighed for gymnastikkens æstetiske og symmetriske opstillinger, er det næppe udtryk for en ren og skær tilfældighed. Ligeså er fitnesskulturens udtryksformer, aktiviteter og organiseringsformer næppe udtryk for tidsmæssige tilfældigheder. Derfor er det lige så relevant at spørge i hvor høj grad, det er disse ekskluderende mekanismer, der har skabt det markedsbårne folkelige oprør,

som nødvendigvis måtte være markedsbåret, eftersom den ikke blev båret frem af den forstenede sportslogik og foreningslivets hovedorganisationer ved DIF og DGI?

Heraf frembringes også interessen for, om de socialiseringsformer, som idrættens forskellige organiseringer reproducerer, også karakteriserer det omgivende samfund. Medfører nye organiseringsformer som den selvorganiserede motionskultur og den kommercialiserede fitnesskultur også nye sociale omgangsformer, som supplerer, erstatter eller udfordrer de interessebårne og aktivitetsbestemte fællesskaber i foreningsregi (Jensen, 2006)? I hvilken grad har markedets formelle køber-sælger relationer indflydelse på andre idrætskulturers socialiseringsformer? Og medvirker de formelle køber-sælger-relationer per automatik til et mindre socialt forpligtende forhold mellem idrættens deltagere end de i rosede vendinger ofte omtalte sociale fællesskaber, som foreningslivet henter fra civilsamfundet inderste kerne, som er *"... kendetegnet ved naturgroede, nære varme, uformelle og personlige relationer"* (Nielsen, 2009, p. 41), mens fitnesskulturens individualiserede, kommercialiserede fællesskaber på den anden side *"... repræsenterer modernitetens ekspanderede formelle, kolde og upersonlige relationer, som i regi af marked og stat truer de varme og nære fællesskabers fortsatte beståen"* (Nielsen, 2009, p. 41)? På den anden side overser disse malende beskrivelser, at store dele af foreningslivet samtidig også i realiteten rummer ekskluderende karaktertræk, blandt andet i sportslogikkens evige opdeling på disciplin, køn, alder og niveau. Derfor synes det lige så relevant at spørge ind til sportens ekskluderende mekanismer.

Idrætsaktiviteterne og organiseringsformerne kan således betragtes og beskrives vidt forskelligt, for de er udtryk for kropskulturelle socialiseringsmåder, som på denne måde indeholder sociale omgangsformer. Både sporten, gymnastikken og fitnesskulturens bevægelser rummer nogle forventninger til og normer for korrekt kropslig opførsel; men om disse normer understøtter det bestående samfunds arbejds-, organiserings- og funktionsmåder, eller om det omdefinierer dem i selvsamme tidsperiode, er meget svært at afgøre. Er idrættens organiseringsmåder udtryk for noget tidstypisk, eller er de resultatet af noget tidstypisk? På den ene side synes idrættens aktiviteter og organiseringsmåder både at være udtryk for befolkningsgruppens klare interesser i at fremme bestemte organiseringsmåder omkring fritidsaktiviteter, men samtidig synes organiseringsformerne også at være udtryk for et mønster - noget tidsbestemt og tidstypisk. Både gymnastikken og sportens historier portrætteres som store brede folkelige bevægelser med dertilhørende *"... idémæssig-moralsk overbygning..."* (Larsen, 2003, p. 18), der gik imod samfundsstrømmen og måtte kæmpe hårdt for deres rettigheder.

Fitnesskulturens aktiviteter og dens primært kommercialiserede organiseringsform synes i direkte sammenligning hermed at være udtryk for en noget mere samfundsunderstøttende og -bekræftende idrætskultur, der ikke i samme omfang er udtryk for en social civilfolkelig bevægelse, der står sammen om en vision og idé. For fitnesskulturens vedkommende er især en *"... identitetsdannelse fraværende, som følger mønstret 'Vi fitness-folket'. En sådan identitet var til stede i nogle sociale reformbevægelser, som var aktive i (...) perioden 1900-1930, 'vi nudister'; 'vi gymnaster' (...). Den sociale tid og energi af fitness var i disse bevægelser rette mod 'en bedre verden', hvor den i dag snarere går på den enkeltes tilpasning til den eksisterende sociale verden"* (Eichberg, 2010, p. 32).

Samtidig synes eftertidens efterrationalisering at udstille de forskellige idrætskulturelle brydninger mellem især sporten og gymnastikkens bevægelseskultur i fremstillinger, der betoner bevægelsesformernes forskelle. Sportens forskellige discipliner og gymnastikken tilhørte således ofte bestemte

samfundsgrupperinger – hhv. byens borgerskab, hvor mændene dyrkede deres sportsaktiviteter (militærgymnastik, golf, tennis, hestesport, sejlsport) mens arbejderklassen orienterede sig mod deres aktiviteter (boksning, fodbold, vægtløftning, brydning) og bondestanden primært dyrkede forskellige former for gymnastiksystemer. Til disse samfundsgrupper knyttede der sig forskellige levevilkår og arbejdssituationer. Ligeledes blev idrætten praktiseret på forskellige geografiske steder – i byen og på landet – og idrætten var også tilegnet bestemte køn, hvor sporten var mændenes domæne, mens forskellige udgaver af gymnastik blev praktiseret af begge køn, men sjældent sammen (Korsgaard, 1997).

Ved at fokusere på forskelle mellem sporten og gymnastikkens kulturer opdyrkes og betones konflikterne dog også, således at de fremstår som regulære kulturkampe. Når datidens sammenhænge udlægges populært, finder man, at fremstillinger tenderer til at romantisere over disse kulturelle sammenhænge mellem en idrætspraksis og en samfundsklasses ideologiske overbevisninger: *"Gymnastikbevægelsens udvikling var tæt forbundet med bondestandens åndelige vækkelse og politiske mobilisering i 1880'erne, hvor den såkaldte svenske gymnastik udfoldede sig i sammenhæng med folkehøjskolen, andelsbevægelsen, forsamlingshusene og den folkelige sang."* (Larsen, 2003, p. 18). Men er denne karakteristik ikke i mindst lige så høj grad udtryk for nutidens behov for at efterrationalisere og skabe mening i datidens kaos? Dermed kan den ofte lidt golde karakteristik af fitnesskulturen ændre sig som følge af fremtidens tilbageskuende efterrationaliseringer over de herskende udtryksformer og dens samfundsmæssige relationer.

Andre idrætskulturelle strømninger end sportens fokus på konkurrence og gymnastikkens fokus på 'regelfri' kropsæstetisk opvisning tilgodeses ikke helt så naturligt inden for idrættens foreningsliv. I dag er fitnesskulturens motionsorienterede, instrumentelle aktiviteter i høj grad tilgodeset via den kommercielle idræts udbydere, som tilbyder kunderne en privilegeret træningsarena for fleksible, individuelle, kropsligt orienterede sundhedsprojekter. Nutidens fitnesskultur og dens kommercielle udbydere vidner således om andre sociale tilhørsforhold og kropsopfattelser; og i dag synes behovet for foreningsdannelse ikke at være til stede på samme måde - eller i samme grad - som tidligere.

Derved synes også studiet af idrættens udbudsorienterede foreningskultur, der ofte blev omtalt i ental, i høj grad at være vidne til nye studier af idrætter i flertal. Idrættens folkeligt forankrede civile bevægelser er således mere end nogensinde udsat for supplerende studier af idrættens forskellige sektorer, der rummer andre forståelser af idrættens rolle og betydning. Fordelen ved studier i idrættens sektorer er, at de tænkes ganske automatisk som flertalsstudier, fordi de forskellige sektorer forudsætter hinandens modvægt for at kunne eksistere – en udbudsorienteret frivillig idrætssektor modtager således massiv offentlig støtte fra en offentlig sektor, der kun kan overleve, fordi en markedsorienteret sektor producerer og skaber overskud. På denne måde understøtter, regulerer og konkurrerer sektorerne om at forme og definere idræt i netop deres perspektiver.

Noget tyder på, at forskellige idrætsaktiviteter har forskelligt potentiale for kommerciel organisering. Det medfører, at idrættens tre primære organiseringsformer – den foreningsorganiserede, den selvorganiserede¹⁴³ og den kommercielt organiserede – står i forskellige styrkeforhold til hinanden i

¹⁴³ Blev tidligere ofte også lidt misvidende kaldt 'uorganiserede'.

konkrete idrætslige, nationale, regionale og lokale sammenhænge (Nicholson, Høye, & Houlihan, 2010; Pilgaard, 2009).

Men dette styrkeforhold mellem organiseringsformerne og sektorerne er ikke statisk; det forskyder sig som følge af ændrede idrætsvaner, den politiske regulering og den økonomiske prioritering af idrættens sektorer samt sektorernes indbyrdes evner og vilje til at tilpasse sig omverdenens forandringer. Mere statisk synes til gengæld den danske idrætsforskning at have været i forhold til at følge med i forskellige idrætskulturers udvikling og de mange forskellige organiseringsformer, som idræt praktiseres under.

6. Portrættet – fitnesskulturens aktive udøvere

Som led i denne afhandling blev en mangeårig ide og et ønske om at gennemføre en empirisk undersøgelse af fitnessudøvere realiseret. Ideen blev født med et norsk forskningsprojekt, der i årene fra 2003 og frem satte fokus på en række interessante forskelle mellem foreningsidrætten og den kommercielle fitnesskultur (Ulseth, 2003; Ulseth, 2007). Disse rapporter supplerede på fin vis andre fitnessrelaterede udgivelser, som studerede feltet med kvalitative metoder. Disse var dog enten meget optaget af minoritetsstudier (oftest bodybuildere) eller generelt ret kritiske og forbeholdne over for fitnesskulturen som fænomen (Hedblom, 2009; Maguire, 2007; Johansson, 1998; Klein, 1993).

I modsætning til disse udgivelser tilbyder denne afhandling både den historiske tilgang via kapitlet om fitnesskulturens udvikling samt dette supplerende kapitel, der via kvantitative metoder nå frem til en række pointer om forskelle og ligheder mellem de kommercielle og de foreningsorganiserede kulturer i fitnesskulturen.

Således står afhandlingen i flere henseender i opposition til de andre studier ved at tilbyde begge tilgange i samme omgang samt ved at være dybere interesseret i de mest almindelige hovedtræk ved fitnesskulturen ved at fæstne interessen på fitnesskulturens 'mainstream' frem for en minoritet eller en subkultur. Selvom spørgeskemaet blev udformet med stærk inspiration fra de norske undersøgelser er denne afhandlings spørgeskema rettet mod at undersøge fitnesskulturens *interne organisatoriske og kulturelle forskelle* i henholdsvis kommercielt og foreningsbaseret regi.

Fokus er samtidig rettet mod at undersøge oplevelsen af at dyrke fitness for derigennem at forsøge at komme lidt tættere på det at være aktiv fitnessudøver. Spørgeskemaet søger således efter at beskrive og forstå fitnesskundernes forskellige oplevelser af at træne fitness og ser nærmere på de begrundelser, som især synes at motivere fitnessudøverne – udseende, kropsligt velvære og sundhed. Samtidig var det et ønske at sætte fokus på en række mere idrætspolitisk interessante temaer i spørgeskemaet. Dette kommer især til udtryk ved, at respondenterne bliver bedt om at forholde sig til en række skalaspørgsmål, som er formuleret som en række udsagn og sat over for hinanden som modsætninger. I dansk sammenhæng er dette studie på mange måder en jomfrurejse med alle de farer for fejl og misforståelser, der ligger på en sådan færd, idet ingen tidligere har gennemført studier af fitnessudøvere på tværs af konkurrerende virksomheder og organiseringsformer. Som følge af problemfeltet lyder dette kapitels arbejdsspørgsmål således:

Hvad karakteriserer fitnesskulturens aktive fitnessudøvere, og hvilke sandsynlige forskelle eksisterer der mellem en foreningsbaseret og en kommercielt organiseret træningskultur?

Besvarelsen lægger op til en komparativ undersøgelse, hvor interessen er at finde, analysere og forklare de empiriske forskelle, som datasættet rapporterer om forskelle mellem medlemmer i foreningsbaserede fitnesscentre og kunder i kommercielle fitnesscentre.

Rent metodisk indeholder den kvantitative empiriske tilgang til et fænomen ofte en række ulemper, fordi den "... fokuserer på de generelle mønstre (...), idet man retter fokus på sandsynligheder og gennemsnitlige niveauer, hvormed nuancer og undtagelser ofte ignoreres" (Nielsen, 2011, p. 166). Denne slags

undersøgelser tegner således ofte et "... stereotypisk billede af forskellige konstruerede grupper og kategoriseringer" (Ibid.), og udsagnskraften er således minimeret til at tale om sandsynlige sammenhænge – ikke direkte deterministiske sammenhænge som i dele af naturvidenskaben. Disse vilkår skal selvsagt tages i betragtning i selve læsningen og tolkningen af de empiriske undersøgelser; men det er samtidigt vigtigt at understrege, at netop de generelle træk og de store linjer indeholder en form for information, som medvirker til at tegne et overskueligt billede af de forskelle, som det rent faktisk giver mening at studere nærmere. Det komparative studie er således primært interesseret i forskelle og uligheder; hvor "... the goal of the investigation is to explain the diversity within a particular set of cases" (Ragin, 1994, p. 105). Undersøgelsens store udfordring består derfor både i at lokalisere de mest interessante forskelle samt i at forsøge at udrede årsagerne til disse forskelle (Ibid., p. 108).

Kvantitative analyser består alle i et eller andet omfang af tabeller og figurer. Nøgternt set er afrapportering af tabeller sjældent den mest ophidsende læsning, men for at forstå kulturforskellene mellem kommercielle og foreningsbaserede fitnesscentre må der lidt empirisk dokumentation til.

Intentionen med dette kapitel er at begive sig ud i balancegangen mellem 'for lidt' og 'for meget' statistisk, hvilket er et spørgsmål om at være sig bevidst, at der er grænser for hvor langt et kvantitativt studie kan trækkes, uden at publikum mister interessen, og samtidig være sig bevidst, at disse resultater ikke er fuldendte eller udtryk for komplet viden om fitnesskulturens sammensatte univers. Ønsket er mere konkret, at læseren bevarer læselysten, samt at læseren efter kapitlet står tilbage med en ny og nuanceret viden om de aktive fitnessudøveres begrundelser for og oplevelser af at træne fitness i henholdsvis et foreningsbaseret og et kommercielt baseret fitnesscenter. De empiriske resultater relateres til en række andre relevante undersøgelser, og der er således ikke udelukkende tale om tabelaflysning, men også tekst, der er fyldt med meninger, spørgsmål og overvejelser om de emner, der bringes i spil. Det er således mit håb, at kapitlet er læseværdigt og at tyngden af tabeller og figurer balancerer med de hertil relaterede forklaringer og forsøg på udredninger.

Selvom dette kapitel er en kvantitativ fremstilling af fitnesskulturen, der består af en række udvalgte¹⁴⁴ resultater fra tre internetbaserede spørgeskemaundersøgelser gennemført blandt aktive fitnesskunder og -medlemmer i Danmark, er kapitlet også forsøgt skrevet således, at læsere uden større kendskab til statistisk metode har mulighed for at være med.

Som følge heraf er der primært lagt vægt på en deskriptiv statistisk tilgang og simple krydsninger mellem to eller tre variable på samme tid. I de tilfælde, der er benyttet mere avancerede tests, er beregningerne lagt i bilag og blot omtalt i teksten. Den statistiske test¹⁴⁵, som benyttes som den primære standardanalyse i næsten samtlige datakørsler, er en χ^2 -test, der undersøger forklaringsmodellers og -forklaringers empiriske holdbarhed. De sammenhænge og forskelle, man kan se, er afhængige eller uafhængige af en

¹⁴⁴ For de samlede undersøgelses resultater henvises til Kirkegaard & Østerlund, 2010

¹⁴⁵ Den eneste test, der er kørt som standard i stort set samtlige datakørsler er en χ^2 -test, som måler på, om de to variable som krydses, er afhængig eller uafhængig af hinanden. Signifikansniveauet i disse test er sat til de normale $\alpha \leq 0,05$. At en sammenhæng er statistisk signifikant indebærer, at der er 95 pct. sandsynlighed for at der er sammenhæng mellem de to grupper, som undersøges, ikke anses for at være tilfældig. I denne undersøgelsen er der oftest afhængighed mellem variablene 'forening' og 'kommerciel', og derfor vil først og fremmest kun nævnes i teksten, såfremt der ikke er afhængighed, da dette er det mest iøjnefaldende. I de tilfælde der ikke er afhængighed betyder det, at de to variable – organiseringsform og det undersøgte - ikke påvirker hinanden.

bagvedliggende faktor – eksempelvis om der er sammenhæng mellem, hvor tilfreds man er, og hvilken organiseringsform, man træner i. Derved kan det eksempelvis ses, at selve organiseringsformen kan medvirke til at forklare, hvorfor medlemmer i foreninger tilsyneladende er mere tilfredse end kunder i næsten samtlige de oplevelsesorienterede tilfredshedsmålinger. Via χ^2 -test viste det sig, at man via den deskriptive statistiske tilgang i langt de fleste tilfælde kan levere et ganske præcist billede af de forskelle, som tegnes. Kun i to tilfælde har mere avancerede test som regressionsanalyser været med til at nuancere forståelsen af hvilke sammenhænge, der er mest forklaringsdygtige¹⁴⁶.

Kapitlet kommer konkret til udtryk i tre særskilte underafsnit, hvor erkendelsesinteressen hele tiden centrerer sig om at tegne portrætter af fitnesskulturens udøvere – et generelt portræt og en portræt for henholdsvis medlemmer og kunder:

Hvem er de aktive fitnessudøvere?

Her præsenteres kort en række baggrundsvariable for at få et indblik i hvem respondenterne - de mange medlemmer og kunder, som har besvaret spørgeskemaet - er. Dette sker med fokus på kønsfordelingen, aldersfordelingen og uddannelsesbaggrund samt erhvervsfunktion. Den samlede undersøgelses resultater deles ud på henholdsvis medlemmer i foreningsbaserede fitnesscentre og kunder i kommercielle fitnesscentre for at se på de forskelle i fitnesscentrenes træningskultur, som følger af forskellige sammensætninger blandt disse baggrundsvariable.

Hvad laver de aktive fitnessudøvere i fitnesscentret og hvilken idrætserfaring har de?

I dette afsnit præsenteres fitnessudøvernes idrætssvaner og deres idrætslige profiler med fokus på træningens organisering og praktiske udførelse. Der er også fokus på fitnessudøvernes idrætslige erfaringer og baggrund, hvilket er relevant i relation til spørgsmålet om i hvor høj grad, fitnesskulturen primært formår at tiltrække tidligere fysisk aktive eller inaktive. Også disse resultater deles ud på medlems- og kundekategorierne, ligesom de krydses med en række af de baggrundsvariable, som forrige afsnit præsenterede.

Hvorledes oplever og legitimerer fitnessudøverne deres træning? I det tredje afsnit præsenteres en række resultater, som relaterer sig til fitnessudøvernes træningsoplevelser, herunder fitnessudøvernes træningsmotive og -begrundelser. Der er fokus på, hvorledes fitnessudøvere skaber mening i relation til deres træning, og om der er forskel på den sociale omgangsform i henholdsvis et foreningsbaseret og et kommercielt fitnesscenter, samt i hvilken udstrækning den foreningsbaserede og kommercielle organisering af fitness resulterer i forskellige forventningsstrukturer til idrætsudbydere, som kan aflæses i en række oplevelsesrelaterede tilfredshedsmålinger.

Samlet set er det hensigten, at de kommende sideres tabeller og figurer giver læseren indsigt både i den samlede fitnesskultur og i de sandsynlige kulturelle forskelle, som eksisterer mellem en foreningsbaseret og kommercielt organiseret fitnesskultur. Kategorierne 'medlemmer' og 'kunder' sættes således op over for hinanden som to måder at organisere fitnesskulturen på, hvilket også dækker over en række træningskulturelle og organisatoriske forskelle.

¹⁴⁶ Hvis der er andre, der har evner og lyst til at kaste sig ud i mere avancerede test og modelleringer af dette datasæt, er mulighederne rige, da datasættet indsendes til Dansk Data Arkiv, hvorfra det bliver offentligt tilgængeligt efter ph.d.-bedømmelsen.

6.1 Metode og fremgangsmåde

Selve processen op til den første spørgeskemaundersøgelses gennemførelse tager udgangspunkt i et færdigkonstrueret spørgeskema, som en række daværende fitnessdirektører for de førende danske kommercielle fitnesskæder blev præsenteret for i sommeren 2008. I månederne efter blev der arbejdet intensivt på at skabe opbakning til den empiriske undersøgelse af fitnessdirektørernes fitnesskunder. For at dette kunne lykkes, blev der formuleret en skriftlig kontrakt, hvor Idan og jeg selv skrev under på *ikke* at omtale og udgive resultaterne om den enkelte fitnesskædes eller enkeltstående centres særskilte resultater. De medvirkende fitnesskæder og -centre forpligtede sig samtidig til at medvirke aktivt til indsamlingen af fitnesskunders navne og e-mailadresser, da disse var forudsætningen for, at det anvendte program 'The Survey System' kunne gennemføre den tiltænkte internetbaserede spørgeskemaundersøgelse. Den internetbaserede undersøgelse blev endvidere valgt, fordi data uden større problemer kan overføres til det anvendte statistikprogram, SPSS, og således ikke forudsætter en tidskrævende indtastning og kodning af besvarelserne (Nielsen, 2011, p. 170).

En stærkt motiverende faktor for fitnesskædernes deltagelse var uden tvivl, at samtlige medvirkende fitnesscentre efterfølgende fik deres egne unikke resultater udleveret i selvstændige afrapporteringer, som de derefter kunne holde op mod den samlede undersøgelse (Kirkegaard, 2009). Derved kunne de medvirkende fitnesscentre og -kæder se, hvordan de enkelte centre lå i forhold til undersøgelsens samlede resultater. Dette blev i praksis et hovedargument for at overtale de kommercielle fitnesscentre til at deltage, og den empiriske indsamling går således på tværs af konkurrerende virksomheder. De deltagende fitnesscentre blev også tilbudt at formulere en række selvstændige spørgsmål målrettet netop deres kunder, hvilket også virkede befordrende på deres interesse i at deltage. Samtidig er det min klare overbevisning, at undersøgelsen ikke ville have været mulig at gennemføre uden et omfattende forudgående tillidsopbyggende arbejde fra Idans side i årene op til undersøgelsens gennemførelse. Idans interesse for fitnesskulturen har givetvis medvirket til at opbygge en række mere eller mindre tillidsbårne relationer mellem fitnesskæder og Idan som institution. Idan og jeg har således ikke skullet kæmpe med fitnessbranchens frygt for at blive kritiseret på et forkert grundlag, og der er ikke brugt meget energi på at nedbryde forbehold omhandlende Idans intentioner med undersøgelsen. Fitnessbranchen var således relativt imødekomende over for såvel Idan som institution som undersøgelsens sigte.

Samlet set resulterede dette i et samarbejde mellem Idan med undertegnede som projektleder og en længere række større danske kommercielle fitnesskæder og -centre. Ud over fire enkeltstående fitnesscentre¹⁴⁷, der ikke er del af en fitnesskæde, men som umiddelbart kunne matche de store fitnesskæder på centerstørrelse, udstyrets kvalitet og personalets serviceniveau, blev følgende førende danske fitnesskæder kontaktet: Fitness World, fitness dk, SATS Danmark og den daværende fitness- og wellnesskæde Equinox, der dog senere trak sig fra undersøgelsen pga. et ejerskifte¹⁴⁸.

¹⁴⁷ De fire enkeltstående fitnesscentre, som indgår i undersøgelsen, men som ikke er med i en større fitnesskæde er 'Well-Come Fitness' beliggende i Hellerup, 'Ør&sund' beliggende i Humlebæk, 'Go Form' beliggende i Kalundborg samt 'CCS Training Center' beliggende i Odense.

¹⁴⁸ I 2009 solgte de nye ejere størstedelen af Equinox-kæden til Fitness World, der herved konsoliderede sin førerposition som Danmarks største fitnesskæde målt både på antallet af centre og fitnesskunder.

Efter at undersøgelsen af fitnesskunderne i de store kommercielle fitnesskæder og -centre var gennemført og afrapporteret, fik også foreningslivet interesse i at få gennemføre en tilsvarende undersøgelse blandt foreningsbaserede fitnesscentres medlemmer. Dette studie kunne skabe indblik i både den kommercielle og den foreningsbaserede fitnesskultur. Dette resulterede i starten af 2010 i en formel aftale med henholdsvis styregruppen i Foreningsfitness (med repræsentanter fra både DIF og DGI, der i fællesskab står bag Foreningsfitness) samt Forbundsstyrelsen i Firmaidrætten, der ligeledes organiserer en række foreningsbaserede fitnesscentre. Til forskel fra proceduren i kundernes tilfælde accepterede Datatilsynet, at interesserede idrætsforeninger godt kunne stille deres medlemskartotek til rådighed for undersøgelsen uden forudgående særskilt samtykke fra hvert enkelt medlem. Derfor blev selve indsamlingen af e-mailadresser i foreningsregi gennemført i en langt mere enkel og overskuelig proces, hvor Foreningsfitness og Firmaidrætten selv stod for den indledende kontakt til de foreningsbaserede fitnesscentres bestyrelser for at skabe opbakning til undersøgelsen. Især i regi af Foreningsfitness ønskede mange foreninger at deltage ved at stille deres medlemskartoteker til rådighed, hvilket kunne tyde på, at Foreningsfitness' styregruppe og ledelse har et tættere forhold til deres lokale foreninger, end Firmaidrætten.

6.2 Den samlede empiriske spørgeskemaundersøgelse

Det samlede empiriske datamateriale med de sammensmeltede studier af aktive fitnessudøvere fra både kommercielle og foreningsbaserede fitnesscentre stammer fra i alt 104 fitnesscentre, hvoraf 77 er kommercielle og 27 er foreningsbaserede. Den geografiske placering af disse centre fremgår af bilag 2 (Se evt. bilag 2: Kort over deltagende fitnesscentre). Af disse landkort kan fordeling mellem byernes kommercielle centre og provinsens/landsbyers foreningsbaserede centre ses tydeligt.

Med de to valgte tilgange til indsamling af empiri er der tale om to stikprøver, der rent teknisk er smeltet sammen til én samlet empirisk stikprøveundersøgelse. Dette kan selvsagt kun lade sig gøre, fordi selve spørgeskemaet var enslydende. Formålet med den sammensmeltede undersøgelse er at kunne tegne nogle forskelle og ligheder mellem fitnesskulturens to dominerende organiseringsformer. De samlede nøgletal for den samlede undersøgelse ser således ud:

Tabel 5. Nøgletal for den samlede undersøgelse

	Kunder	Medlemmer	Total
Antal udsendte e-mailinvitationer (inkl. fejlsendinger og ugyldige e-mailadresser)	8.387	6.012	13.955
Antal fejlsendinger og ugyldige e-mailadresser i antal (og procent)	134 (2 %)	444 (8 %)	578 (4 %)
Antal påbegyndte besvarelser	4.832	2.444	7.276
Frafald undervejs i besvarelsen i antal (og procent)	209 (3 %)	602 (25 %)	811 (6 %)
Antal fuldførte besvarelser	4.623	1.842	6.465
Svarprocent (fuldførte besvarelser <i>divideret med</i> antal udsendte e-mailinvitationer inkl. fejlsendte og ugyldige e-mailadresser)	55,1	33,1	46,3

Svarprocenten blandt medlemmerne i de foreningsdrevne centre er noget lavere end blandt kunderne, men selve antallet af respondenter fra foreninger (n=1.842) synes til gengæld at være ganske tilfredsstillende set i relation til tidligere medlemsundersøgelser gennemført i idrætsforeninger. Kunderne tegner sig for samlet 71,5 pct. af de samlede besvarelser i undersøgelsen, mens medlemmerne tegner sig for de resterende 28,5 pct., og denne fordeling mellem kunder og medlemmer i undersøgelsen er tilsyneladende ikke helt skæv i forhold til det samlede marked for organiseret fitness i Danmark. Det kommercielle marked tegnede sig i 2010 numerisk set for ca. 565.000 kunder, mens DGI, DIF og Firmaidrætten tilsammen tegnede sig for ca. 135.000 medlemmer (heraf ca. 40.000 i udviklingsprojektet Foreningsfitness) og således estimeres antallet af organiserede fitnessudøvere i Danmark til at være henholdsvis 76,1 pct. kunder i kommercielle fitnesscentre og 23,9 pct. i idrætsforeninger (Kirkegaard, 2011).

6.3 Overvejelser om indsamlingsmetoderne - fordele og ulemper

Det er vigtigt at understrege, at de to forskellige indsamlingsprocedurer er udtryk for det *praktisk mulige* for at få gennemført undersøgelserne på tværs af de største landsdækkende kommercielle udbydere og lokale enkeltstående idrætsforeninger.

Datamaterialet for fitnesskundernes vedkommende stammer fra respondenter, der selv aktivt har tilmeldt sig undersøgelsen, hvilket er en praktisk konsekvens af Datatilsynets juridiske vurdering af, at det ikke er tilladt at få overrakt fitnesskædernes kundeoplysninger uden kundernes særskilte samtykke herom. Respondenterne er således ikke tilfældigt udvalgt fra et samlet kunderegister, ligesom det ikke har været muligt at få indsigt i fitnesskædernes kunderegistre. Det har således ikke været muligt at vægte undersøgelsen mod et samlet officielt kunderegister og både den aktive tilmeldingsprocedure og den manglende registerindsigt har betydning for datakvaliteten i relation til et ideal om repræsentativitet.

I modsætning til undersøgelsen blandt kommercielle kunder var der i foreningsregi et relativt stort frafald undervejs i undersøgelsen. I en internetbaseret spørgeskemaundersøgelse er det relativt normalt, at en gruppe respondenter falder fra i løbet af besvarelsen, men i forhold til andre undersøgelsesmetoder kan disse meget nemt spores i en internetbaseret undersøgelse, fordi undersøgelsen rummer respondenterne besvarelser, indtil de faldt fra. Selvom frafaldet "*... sjældent er tilfældigt eller ligeligt fordelt blandt stikprøven...*" (Nielsen, 2011, p. 169) må de ikke-færdige besvarelser betragtes som et vilkår i internetbaserede spørgeskemaundersøgelser, netop fordi de her bliver synlige for den, der undersøger. Det har ikke været teknisk muligt at se på, hvilke respondenter der er faldet fra i løbet af undersøgelsen.

Årsagerne til frafaldet kan være mange. Noget tyder dog på, at selve fremgangsmåden i indsamlingsproceduren af e-mailadresser blandt kunder i kommercielle centre har resulteret et højere engagement i undersøgelsen blandt kunder end blandt foreningsmedlemmerne, hvor flere har påbegyndt, men ikke fuldført besvarelsen. Det faktum, at medlemmerne i foreningsregi ikke selv aktivt havde tilmeldt sig undersøgelsen, men blot fik en informationsmail med link til undersøgelsen, resulterede tilsyneladende i en større risiko for at falde fra undervejs under besvarelsen. Selve indsamlingsprocessen af foreningsmedlemmernes navne og e-mailadresser i foreningsregi var dog noget nemmere at håndtere, da der ikke skulle bruges kræfter på at koordinere en indsamlingsprocedure med hver enkelt forening, som tilfældet var med de kommercielle centre.

Frafaldet i undersøgelsen knytter sig sandsynligvis også til spørgeskemaets længde. Undersøgelsen strækker sig over mindst 48 spørgsmål for kundernes vedkommende, og 53 spørgsmål for medlemmernes vedkommende som følge af foreningsidrættens ønske om en række supplerende spørgsmål vedrørende medlemmernes syn på og oplevelse af fitnessforeningslivet¹⁴⁹. Der er således tale om relativt omfattende spørgeskemaer, som det har taget mellem 15 og 20 minutter at gennemføre. Dette har sandsynligvis haft en vis indflydelse på respondenternes vilje til at besvare samtlige spørgsmål i spørgeskemaet. Uanset årsagerne til frafaldet, har jeg valgt også at lade de frafaldne respondenters ikke-afsluttede besvarelser indgå i tabellerne. Dette forklarer også, at antallet af respondenter (tallet 'n') svinger en anelse fra en tabel til en anden.

De samlede fordele og ulemper ved de to forskellige fremgangsmåder og indsamlingsmetoder opsummeres i nedenstående tabel, hvilket kan give anledning til metodiske overvejelser mellem de forskellige fremgangsmåder.

Tabel 6. Indsamlingsprocedurers fremgangsmåder og deres styrker og svagheder

	Kunder i kommercielle centre	Medlemmer i foreningsbaserede centre
Kontakt til fitnesskæder og -centre	Jeg tog kontakt til direktørerne og ejerne og fik via personlige møder og løbende kommunikationsarbejde samt kontraktudarbejdelse skabt mulighed for, at undersøgelsen af deres kunder kunne finde sted.	Idan tog kontakt til hhv. styregruppen i Foreningsfitness og Firmaidrættens Forbundsstyrelse. I samarbejde med Idan afsatte begge organisationer personale og ressourcer til at stå for kontakten til idrætsforeningernes bestyrelser.
Information om Undersøgelsen	Via fitnesskædernes og -centrenes nyhedsbreve og på deres respektive hjemmesider blev fitnesskunderne orienteret om undersøgelsen. Denne proces var særdeles tung og koordineringskrævende og repræsenterer denne indsamlingsmetodes største udfordring.	Der var ingen systematisk informationskampagne om undersøgelsen i foreningsregi, da dialogen om undersøgelsen blev ført med bestyrelsesmedlemmer.
Indsamling og registrering af e-mailadresser	Fitnesskunderne registrerede sig selv via en dertil indrettet indsamlingshjemmeside, som blev genereret til hver af de deltagende fitnesskæder og -centre.	Medlemskartotek indeholdende e-mailadresser blev overleveret til Idan. I de få tilfælde, hvor medlemmernes e-mailadresser ikke eksisterede, blev der iværksat en intern indsamling.
Kvaliteten af indsamlede e-mailadresser	Via selvregistrering af både personlig e-mailadresse og navn blev det sikret for flertallet af respondenter, at e-mailadresser og navne stemte overens med hinanden.	Ved overlevering fra foreningens medlemsoplysninger til Idan blev det tydeligt, at andelen af fejlregistrerede og forældede e-mailadresser var relativt høj i sammenligning med kundernes. Dette skyldes en manglende opdatering af foreningsmedlemmers e-mailadresser.
Frafald og engagement i undersøgelsen	Da fitnesskunderne selv havde registreret sig, resulterede det også i et mindre frafald undervejs i spørgeskemaet. Noget tyder på, at fremgangsmåden med de aktive indtastninger også resulterede i en mere engageret besvarelse fra fitnesskundernes side.	Da medlemmerne i foreningsregi ikke havde modtaget forudgående information om medlemsundersøgelsen og heller ikke selv havde tilmeldt sig, var der et markant større frafald set i forhold til kunderne. Respondenterne faldt fra i løbet af undersøgelsen, heraf hovedparten ved

¹⁴⁹ Disse spørgsmål omhandlede medlemmernes vurdering af deres foreningstilknytning. Den samlede afrapporteres af disse foreningsspecifikke spørgsmål kan ses i særskilte rapporter af Foreningsfitness og Firmaidrættens resultater i delrapporterne. Se evt. (Kirkegaard 2010; Østerlund & Kirkegaard, 2010a; Østerlund & Kirkegaard, 2010b).

		overgangen fra de temabestemte spørgsmål til de demografiske baggrundsvariable.
Samlet vurdering af fremgangsmåde	Selve optakten til undersøgelsen, foranstaltningen af den og koordination ift. informations-kampagne samt teknisk set-up omkring undersøgelsen, var særdeles tidskrævende. Der blev især brugt meget tid på at kommunikere og skabe opbakning til undersøgelsen og skabe tillid mellem de implicerede parter samt koordinere indsamlingen af e-mailadresser, hvilket lykkedes via udarbejdelsen af en kontraktformular, der beskrev hvilke de rettigheder og vilkår undersøgelsen blev gennemført på. Derimod var selve gennemførelsen og indsamlingen af data ikke forbundet med de store vanskeligheder. Samlet set var forarbejdet og den aktive tilmelding lig med en stor arbejdsbyrde, som resulterede i en høj svarprocent og en lav frafaldsprocent.	Selve optakten til undersøgelsen, foranstaltningen af den og koordination ift. teknisk set-up, var relativt overkommelig. Foreningsfitness og Firmaidrætten afsatte personaleressourcer, som medvirkede til at skabe kontakt til deres lokale fitnessforeninger. De interesserede foreninger stod for overleveringen af e-mailadresser og navne på medlemmerne til Idan. Derimod var selv selve udsendelsesproceduren og den høje frafaldsprocent og de mange fejlbehæftede e-mailadresser i foreningernes kartotek en klar ulempe ved denne fremgangsmåde. Den manglende forudgående informationskampagne målrettet medlemmerne omkring undersøgelsen har sandsynligvis haft en indflydelse på den lavere svarprocent og det højere frafald undervejs i undersøgelsen.

På grund af forskellene i indsamlingsproceduren med henholdsvis den aktive tilmeldingsprocedure i kundernes tilfælde og den kartoteksbaserede udsendelse uden forudgående tilmelding i medlemmernes tilfælde, er der en reel risiko for, at undersøgelsen af fitnessudøvere måler og sammenligner to vidt forskellige respondentgrupper.

Hvis stikprøven for kundernes vedkommende primært repræsenterer de mest aktive kunder og heraf sandsynligvis også de mest fysisk aktive, mest engagerede og mest begejstrede fitnesskunder, mens stikprøven blandt medlemmerne repræsenterer en mere broget og almindelig medlemsskare, kan de to grupperinger ikke med rimelighed sammenlignes. Dette ville gå ud over en række interessante sammenligninger mellem de to organiseringsformers fitnesskulturer.

Derfor var det helt centralt for analysen at tilstræbe en harmonisering og et slægtskab mellem de to respondentgrupper, således at en sammenligning mellem kunder og medlemmer er mulig. Dette blev forsøgt sikret via et af spørgeskemaets indledende spørgsmål, der kategoriserede fitnessmedlemmer og fitnesskunderne inden for en række træningsrutiner. Samtidig blev de, der ikke levede op til kriteriet om en vis grad af fysisk aktiv træning, frasorteret via spørgsmålet om *"hvilken af nedenstående træningsprofiler, der passede bedst på dig?"*

Figur 4. Frasortering af de fysisk inaktive fitnessudøvere

<input type="checkbox"/>	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen
<input type="checkbox"/>	Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke
<input type="checkbox"/>	Jeg træner stort set aldrig
<input type="checkbox"/>	Jeg træner aldrig

Spørgsmålet vedrørende træningsfrekvens blev stillet, dels med henblik på at kunne foretage senere analyser, hvor træningsfrekvensen indgår som en forklarende variabel på en række interessante fund, der vidner om forskelle mellem dem, der træner meget og dem, der ikke træner så meget. Spørgsmålet blev

også, som beskrevet i kapitlets indledning, stillet for at få udskilt den lille inaktive gruppe af respondenter, der trods manglende træningsfrekvens alligevel havde tilmeldt sig undersøgelsen. 0,8 pct. af respondenterne, svarende til 58 respondenter, blev efter de indledende spørgsmål frasorteret med et 'tak for din medvirken', og kan således ikke forstyrre billedet med afvigende svar i forhold til en i øvrigt homogen respondentgruppe af mere eller mindre aktive fitnessudøvere.

Af nedenstående tabel kan det ses, at hovedparten af respondenterne i denne undersøgelse er flittige fitnessudøvere, da langt de fleste efter egen vurdering 'træner regelmæssigt – ofte op til flere gange om ugen'.

Tabel 7. Fitnessudøvernes træningsrutiner – fordelt på organiseringsform

Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Forening	Kommerciel	Total
Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	65,2 %	70,9 %	69,1 %
Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	29,6 %	27,2 %	28,0 %
Jeg træner stort set aldrig	3,9 %	1,3 %	2,1 %
Jeg træner aldrig	1,3 %	0,5 %	0,8 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.302	4.955	7.257

Sammenlagt træner 99,2 pct. af undersøgelsens respondenter således fitness i et eller andet omfang – fra 'flere gange om ugen' til 'stort set aldrig' og det er disse grupper, som undersøgelsen bygger på. Hele 69,1 pct. af respondenterne angiver, at de træner op til flere gange om ugen. Dette indikerer, at undersøgelsen først og fremmest er gældende for dem, som kan anses som fitnesscentrenes stamgæster og -kunder i den forstand, at det er denne gruppe, som undersøgelsen med stor sandsynlighed stærkest kan udtale sig om. Dertil kommer en større gruppe på 28,0 pct. af respondenterne, der fitnessstræner mindre regelmæssigt og sandsynligvis ikke fitnessstræner i perioder, men de i andre perioder træner intensivt. Nøgternt betraget er denne gruppe nok lige så stor i den samlede population af fitnessmedlemmer og -kunder i virkelighedens verden.

Inden for denne gruppe er der derfor variation i den faktiske træningshyppighed, hvor nogle kan opfatte én træningssession om måneden som uregelmæssig træning, mens andre måske træner mere sæsonbetonet og typisk vil træne mere i vinterhalvåret end i sommerperioden. Denne gruppe er i fitnessregi karakteriseret ved en tilgang til fitness som en træningsmulighed, der i høj grad benyttes, når der er behov for det, og hvor fitnessstræningen ikke på samme måde er blevet gjort til en almindelig rutine. Hertil kommer en mindre gruppe på 2,1 pct., der svarer, at de 'stort set aldrig træner'.

Respondenterne der svarede i den nederste svarkategori ('jeg træner aldrig'), blev efter et par uddybende spørgsmål om årsagerne til den manglende træning automatisk viderestillet til spørgsmål om deres demografiske baggrundsvariable, for derefter at blive guidet til afslutningen af spørgeskemaet med et 'tak for deltagelsen'.

Via denne kategorisering af en forskellig vurdering af træningens regelmæssighed kan grupperingerne *inden for* de enkelte svarkategorier sammenlignes, således at kunder og medlemmer, der træner 'regelmæssigt – som regel flere gange om ugen' sammenlignes med hinanden. På trods af dette er der dog aldrig nogen sikkerhed for, at kunder og medlemmer vurderer deres egen træningsrutine helt på samme måde og ud fra samme kriterier, hvorfor sammenligninger altid må betragtes med de forbehold, der ligger i en selv vurderet kategorisering.

Når man inddeler ovenstående spørgsmål vedrørende træningens regelmæssighed og inddeler disse træningsrutiner i aldersgrupper er der en række store forskelle både mellem aldersgrupperne generelt og internt mellem medlemmer og kunder. Samlet set er fitnessudøverne mellem 20 og 29 år de klart mindst regelmæssigt trænende. Det er især kunderne i denne aldersgruppe, der trækker gennemsnittet ned, for denne kunde-gruppe er absolut den, der generelt træner mest uregelmæssigt i forhold til alle andre grupperinger. Isoleret set er det de 30 til 39-årige i medlemsgruppen, der træner mest uregelmæssigt. Omvendt ser vi, at især de ældre fitnessudøvere over 70 år træner mere regelmæssigt end gennemsnittet. Fitnesskunder i denne alderskategori er således de klart mest regelmæssigt trænende, men også medlemmer i denne aldersgruppe er tilsyneladende dem der træner mest aktivt (se evt. bilag 3: Idrætsvaner - Fordelt på organiseringsform og aldersgrupper).

Samlet set var ovenstående manøvre med at inddele respondenterne efter træningens hyppighed medvirkende til, at der i denne rapport kan tales om *mere eller mindre aktive fitnessudøvere*. Dette forhold kan ikke understreges kraftigt nok, hvis undersøgelsens resultater skal forstås korrekt. Undersøgelsens samlede resultater bør på denne baggrund ikke udbredes til at være en repræsentativ undersøgelse af samtlige fitnesskunder og -medlemmer i Danmark. Det er derimod det til dato største empiriske studie af *aktive fitnessudøvere* foretaget på tværs af de to mest populære organiseringsformer i fitnesskulturen, og der er således god grund til at tro på, at undersøgelsens resultater også vil gælde andre mere eller mindre aktive fitnessudøvere.

6.4 De aktive fitnessudøvere, repræsentativitet og vægtning

I kundernes tilfælde har den aktive tilmeldingsprocedure dog med stor sikkerhed resulteret i en overrepræsentation af *aktive* fitnesskunder set i relation den samlede population af fitnesskunder, hvor en ukendt andel er inaktive, betalende kunder. Andelen af inaktive, men betalende kunder, er især i kommercielle fitnesscentre et af de mest hemmeligholdte tal i branchen. Det er derfor ikke til at sige i hvor stor udstrækning, de kommende empiriske resultater *også* gælder for denne inaktive gruppe af fitnesskunder og -medlemmer. Andelen af fitnessudøvere, der ikke benytter sig af deres abonnement, kan selvsagt også svinge meget fra det ene fitnesscenter til det andet, hvilket typisk er udtryk for et konkret fitnesscenters pris- og serviceniveau, og der er flere eksempler på endog meget store udsving selv inden for den samme fitnesskæde, hvor også beliggenhed betyder meget i forhold til medlems- og kundeunderlagets sammensætning.

Flere af undersøgelsens resultater taler for, at der er sammenhænge mellem træningens regelmæssighed og respondenternes svartilbøjeligheder. Det kommer blandt andet til udtryk i de oplevelsesrelaterede spørgsmål, hvor fitnessudøvernes oplevelse af 'at få noget for pengene' i høj grad afhænger af den træningsmængde, der lægges for dagen.

Efter min egen vurdering bør undersøgelsen vurderes som et komparativt studie, der tilbyder et interessant indblik i aktive fitnessudøveres træningsrutiner, oplevelser og forsøg på at skabe mening og legitimering i deres træning. Empirien i undersøgelsen bør derfor først og fremmest læses som en undersøgelse af fitness-sektorens 'stamkunder og -gæster' – det vil sige dem, der i stor stil gør brug af deres abonnement og medlemskab. Studiets erkendelsesinteresse kredser om de fitnessudøvere, der prioriterer træning som en naturlig tilbagevendende del af deres hverdagsliv.

Det må samtidig konstateres, at det ikke har været muligt at foretage en vægtning af den samlede undersøgelse, idet der ikke findes et officielt register over (både aktive og inaktive) fitnessudøvere i Danmark, som datasættet kunne vægtes op mod. Et sådan register med information om alder, bopæl, uddannelse og indtægt kunne potentielt gøre en vægtning mulig, såfremt man ønskede at udtale sig mere generelt om hele den danske gruppe af fitnessudøvere. En vægtning af data ville i givet fald være relevant i forbindelse med undersøgelsens kønsfordeling, aldersfordelingen, bopæl og uddannelseslængde.

En række andre idrætsrelaterede undersøgelser er dog interessante at se nærmere på i relation til ønsket om vægtning. I min egen tidligere undersøgelse fra 2007 gennemført blandt 196 centerledere, direktører og bestyrelsesformænd i fitnesscentre fordelt på samtlige kommercielle og ikke-kommercielle ejerformer landet over, lyder det eksempelvis, at *"... der er store interne forskelle på kønsfordelingen mellem ejerformerne. Disse siger noget om, hvilke produkter og aktivitetsformer de forskellige ejerformer har(...). Logikken i denne analyse er, at jo større andel, der udgøres af mænd, jo større er fokus på styrketræning som den primære aktivitet; og omvendt - jo større andel, der er kvinder, jo flere kvadratmeter er afsat til konditionstræning og holdundervisning"* (Kirkegaard, 2007b, p. 41) Samlet set konkluderes det i undersøgelsen, at der i kommercielle fitnesscentre i Danmark sandsynligvis er en overvægt af kvinder på 55 pct. af den samlede kundemasse, mens der i foreningsregi er en mere ligelig kønsfordeling med kun en lille overvægt af kvinder.

I den hidtil største undersøgelse af danskernes sports- og motionsvaner fra 2007 med svar fra i alt 4.147 respondenter mellem 16 og 98 år er det også via det offentligt tilgængelige datasæt¹⁵⁰ muligt at se lidt nærmere på en række motions- og fitnessrelaterede tal (Pilgaard, 2008, p. 36). Udfordringen med dette datasæt er dog, at det i højere grad spørger ind til idrætsaktiviteterne, og man skal derfor i første omgang identificere fitnesskulturens kerneaktiviteter for derefter isoleret at se på selve organiseringen af dem.

Inden for den private kommercielle organisering af idrætten ses en tydelig tendens til, at motions- og fitnessprægede aktiviteter dominerer billedet. Årsagen hertil er sandsynligvis den fleksible, individuelle udøvelse af aktiviteterne samt idrætsaktiviteternes specifikke historiske udvikling og baggrund. Såfremt fitnesskulturens køns- og aldersfordeling ønskes opgjort, bør de hyppigst udbudte fitnessaktiviteter i fitnesscentre lokaliseres, hvilket er følgende: 'styrketræning', 'konditionstræning', 'spinning/kondicykel', 'aerobic/workout' samt 'yoga, afspænding, meditation' (Kirkegaard, 2007b, p. 102). Kønsfordelingen i disse fem kerneaktiviteter inden for fitnesskulturen resulterer i en klar overvægt af kvinder på 60,3 pct., hvilket er noget over den estimerede fordeling i den anden undersøgelse fra 2007 (Kirkegaard, 2007b). Noget tyder dog også på, at kvindernes andel i datasættet om danskernes idrætsvaner er for højt i forhold til den

¹⁵⁰ Datasættet kan erhverves via kontakt til Dansk Data Arkiv, som har følgende hjemmeside: <http://www.sa.dk/dda/>

samlede populations sammensætning, hvilket en repræsentativitetsberegning i bilag 4 eksemplificerer (se evt. bilag 4: Test af repræsentativitet i undersøgelsen 'danskerne motions- og sportsvaner' 2007). De, der har interesse i emnet, vil således være mere tilbøjelige til at svare, end de der ikke har interesse i emnet, hvilket er en stor udfordring for store emnerelaterede undersøgelser. Også i denne sammenhæng vedr. danskernes idrætsvaner synes overvejelser om en overrepræsentation og vægtning af data at være relevante, for det synes logisk, at de store grupper af idrætsaktive – eks. kvinder - i højere grad end uinteresserede har besvaret spørgeskemaet, ligesom også de laveste sociale grupper og etniske minoriteter ofte vil være fraværende eller underrepræsenteret i relation til hele befolkningens sammensætning.

6.4.1 Hvem er de aktive fitnessudøvere? Køn, alder, erhverv og familieforhold

I dette afsnit præsenteres baggrundsvariable for de mange medlemmer og kunder, som har besvaret spørgeskemaet.

Der er fokus på de aktive udøvers kønsfordeling, aldersfordeling, uddannelsesbaggrund og familieforhold. Resultaterne deles ud på hhv. medlemmer i foreningsbaserede fitnesscentre og kunder i kommercielle fitnesscentre.

I alt 4.513 respondenter af respondenterne er kvinder, og 2.123 respondenter er mænd, svarende til en samlet procentfordeling på henholdsvis 68 og 32.

Tabel 8. Kønsfordelingen i undersøgelsen – fordelt på organiseringsform

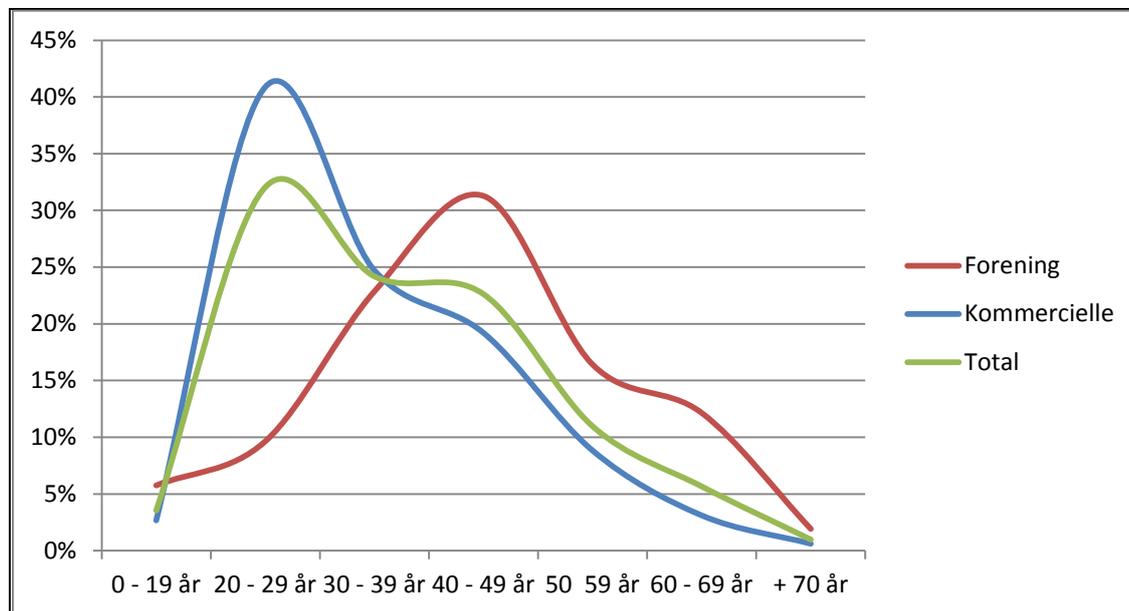
Er du mand eller kvinde?	Forening	Kommerciel	Total
Mand	45,1 %	26,9 %	32,0 %
Kvinde	54,9 %	73,1 %	68,0 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.877	4.761	6.638

Set i forhold til kønsfordelingen fordelt på de to organiseringsformer 'forening' og 'kommerciel' er kvinder i særlig høj grad overrepræsenteret i kommercielt regi, og stikprøveundersøgelsen af de aktive fitnesskunder er derfor baseret på en kønsfordeling, der antages at være skæv i forhold til populationens kundesammensætning. Spørgsmålet er derfor om aktive fitnesskunder i højere grad er kvinder end mænd, eller om kvinder blot i højere grad har besvaret spørgeskemaet i forhold til mænd. Denne undersøgelse tyder på, at mænd træner fitness mere regelmæssigt end kvinder, hvilket også den norske undersøgelse kom frem til (Ulseth, 2003, p. 22), men kvinder har i højere grad besvaret spørgeskemaet. Som vi har været inde på er det dog ikke muligt at vægte disse data for aktive fitnesskunder op med et officielt register, hvorfor målinger og resultater mellem mænd og kvinder skal tages med forbehold, men målinger mellem kvinder, der er kunder, og kvinder, der er medlemmer, godt kan læses uden samme modificerende forbehold.

Gennemsnitsalderen for den samlede undersøgelse er 37,2 år. I kommercielt regi er gennemsnitsalderen lidt lavere på 34,7 år, mens gennemsnitsalderen i foreningsregi med sine 43,2 år er noget

højere. I nedenstående figur er respondenternes aldersprofiler for den samlede undersøgelse inddelt i alderskategorier fordelt på de to organiseringsformer 'forening' og 'kommerciel'.

Figur 5. Aldersfordeling blandt samtlige fitnessudøvere – fordelt på organiseringsform



Som det kan ses, er der i kommercielt regi en markant højere andel af yngre fitnesskunder i aldersgruppen 20-29 år i forhold til i foreningsregi. 40,9 pct. af den samlede kundemasse ligger således mellem 20 og 29 år, og 24,7 pct. er mellem 30 og 39 år. I foreningsregi er den største aldersgruppe med 31,3 pct. af den samlede medlemsbase aldersgruppen 40–49 år. Det samlede indtryk af figuren er derfor, at der i kommercielle fitnesscentre er en udpræget overvægt af unge set i forhold til foreninger, hvor aldersfordelingen er mere jævn. Det er samtidig tydeligt, at de foreningsbaserede fitnesscentre rummer flere aldersgrupper da aldersspredningen er større og både dækker over en større andel unge under 19 år og en større andel, der er over 50 år end i kommercielt regi.

Samlet set tyder det på, at foreningsbaserede fitnesscentre formår at tiltrække et bredere spektrum af medlemmer i alle aldre og ikke er helt så strømlinede og kundesegmenterede, som de ungdomsprægede træningsmiljøer i de store kommercielle fitnesskæders mere strømlinede koncepter synes at være. Den kommercielle organisering af fitnesskulturen giver på dette grundlag indtryk af en decideret ungdomsdomineret kultur, der givet vil resultere i en ganske anderledes stemning i træningslokalet.

Årsagerne til dette forhold kan være mange. Men en del af forklaringen skal findes i det lokale miljø, hvor de 27 deltagende foreningsbaserede fitnesscentre er placeret. Der er således tale om, at foreningsbaserede centre i undersøgelsen ofte er placeret i mindre landsbyer i provinsen og herfra opsamler bredere sammensatte befolkningsgrupper. De kommercielle fitnesscentre er alle placeret i storbyerne og kan med det større befolkningsunderlag tillade sig at målrette og markedsføre deres produkter mod mere entydige kundesegmenter. I byerne er de store kommercielle fitnesscentre også oftest placeret tæt på uddannelsesinstitutioner, hvilket også afspejler sig i kundesammensætningen.

De konkrete medlems- og kundesammensætninger kan også virke selvforstærkende og medvirke til, at en bestemt træningskultur bliver fastholdt i de forskellige organiseringsformer. Dette kan både være en fordel og en ulempe. Mange af de store kommercielle fitnesscentre og -kæder har gennem de seneste år satset stærkt på at opbygge en ungdomskultur ved at markedsføre sig målrettet unge studerende med bl.a. større fokus på kroppens æstetik og lanceringen af studierabatter i tæt sammenhæng med etablering af fitnesscentre tæt på uddannelsesinstitutioner. På den anden side kan en alt for ungdomsdomineret fitnesskultur i kommercielle centre medvirke til at afskrække potentielle kunder. Der er således risiko for, at ældre fitnessinteresserede ikke vil føle sig hjemme i en række af de store kommercielle træningsmiljøer, da de ikke kan kende sig selv i de spejlbilleder, som fitnesskulturen reflekterer tilbage. Træningskultur handler således i høj grad om at føle sig tilpas og ikke 'falde udenfor'.

For foreningsidrætten medvirker den større aldersspredning blandt medlemmerne til at dokumentere, at foreningsbaserede fitnesscentre formår at appellere til bredere befolkningsgrupper end de kommercielle centre tilsyneladende gør. De har stor appel til befolkningsgrupper, der ikke selv finder de kommercielle fitnesscentres træningstilbud for attraktive. Derved står fitnessforeninger stærkere i deres argumentation for, at deres satsning på oprettelse af ikke-kommercielle, foreningsbaserede fitnesscentre i praksis rummer bredere befolkningsgrupper og måske ligefrem kan være et supplement til markedets øvrige idrætsudbydere frem for udelukkende at være konkurrenter. Alt i alt er der på trods af disse forskelle mellem medlemmer og kunder også tale om, at fitnesskulturen er en fællesnævner for en lang række motionsprægede træningsformer, der kan tiltrække stort set alle typer af befolkningen – dog med undtagelse af borgere på overførselsindkomst. Ud over kommunale svømmehaller (Breivik & Rafoss, 2005), er der næppe mange andre idrætsanlæg som fitnesscentre, der appellerer til så brede befolkningsgrupper på én og samme tid, og hvor ung som gammel kan træne i samme rum uden at være på samme fysiologiske, tekniske eller motoriske niveau.

De kommende tabeller ser nærmere på de aktive fitnessudøveres uddannelsesbaggrund og de erhvervsaktives profiler – altså dem, der er i lønnet arbejde – samt fitnessudøvernes familiesituation. En oversigt over respondenternes hovedbeskæftigelse viser, at lidt over 64 pct. af respondenterne på undersøgelsestidspunktet var aktive på arbejdsmarkedet.

Tabel 9. Respondenternes hovedbeskæftigelse – fordelt på organiseringsform

Hvad er din hovedbeskæftigelse for tiden?	Forening	Kommerciel	Total
Funktionær/tjenestemand	45,1 %	45,1 %	45,1 %
Under uddannelse/studerende/går i skole	9,4 %	28,6 %	23,2 %
Faglært arbejder	14,5 %	9,4 %	10,8 %
Selvstændig	7,7 %	4,2 %	5,2 %
Førtidspensionist/folkepensionist/efterlønsmodtager	10,6 %	2,8 %	5,0 %
Ufaglært arbejder/specialarbejder	4,6 %	3,2 %	3,6 %
Ved ikke/Andet	3,4 %	3,3 %	3,4 %
Ledig på dagpenge (modtager dagpenge fra A-kasse)	2,3 %	1,6 %	1,8 %
På orlov	1,1 %	0,8 %	0,9 %

Medarbejdende ægtefælle	1,0 %	0,3 %	0,5 %
Hjemmearbejdende husmor/husfar	0,2 %	0,3 %	0,3 %
Ledig på kontanthjælp (modtager kontanthjælp)	0,0 %	0,4 %	0,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.875	4.757	6.632

45,1 pct. af disse erhvervsaktive arbejder som funktionærer eller tjenestemænd, 10,8 pct. er faglærte arbejdere, 5,2 pct. er selvstændige og lidt færre er ufaglærte arbejdere. Dertil er hele 23,2 pct. af de aktive fitnessudøvere under uddannelse, mens kun 5 pct. er pensionister eller efterlønsmodtagere.

Det samlede billede understøtter fornemmelsen af, at langt de fleste aktive fitnessudøvere enten er erhvervsaktive eller under uddannelse. Hvis man ser nærmere på fordelingen mellem de to organiseringsformer er der i kommercielle fitnesscentre langt flere, som er under uddannelse end i foreningsregi, hvilket vi har været inde på tidligere. Også andelen af førtidspensionister, folkepensionister eller efterlønsmodtagere er vidt forskellige i de to organiseringsformer, ligesom der er flere faglærte arbejdere og selvstændige i foreningerne. Generelt bekræfter tabellen, at andelen af erhvervsaktive i foreninger er højere end i kommercielt regi, hvor der til gengæld er langt flere under uddannelse. Den konkrete geografiske placering af fitnesscentre med foreningerne i landsbyer over for de kommercielle centre i storbyer medvirker også til at forklare tabellens forskelle.

Fitnesskulturen har tilsyneladende ikke evnen til at tiltrække ret mange socialt marginaliserede befolkningsgrupper såsom borgere på overførselsindkomster. Dette er dog ikke et usædvanligt set i sammenligning med andre idrætskulturer og organiseringsformer ligesom også den øvrige foreningsorganiserede idræt har denne udfordring (Pilgaard, 2008, p. 46). De store sociale skel synes således at gå mellem dem, der dyrker idræt, og dem der ikke dyrker idræt.

I anden eksisterende litteratur forklares idrætsdeltagelse ofte generelt med uddannelseslængde og beskæftigelse, således at *"... der er stor forskel på respondenternes idrætsdeltagelse inden for de enkelte typer af beskæftigelse. Det viser sig, at funktionærer dyrker mere sport og motion end nogle af de øvrige erhvervsgrupper (...)* I kontrast hertil står de ufaglærte arbejdere, som meget sjældnere dyrker sport eller motion i hverdagen. De ufaglærte arbejdere er tilmed mindre idrætsaktive end arbejdssøgende og fremstår dermed som den mindst idrætsaktive befolkningsgruppe i Danmark." (Pilgaard, 2009, p. 174). I studiet af hvilke aktiviteter, der giver en skæv uddannelsesmæssig fordeling, viser det sig, at motionsaktiviteterne rent faktisk i højere grad tiltrækker veluddannede end andre samfundsgrupper med lavere uddannelser. Også organisatorisk set er det primært de private kommercielle centre (Ulseth, 2003, p. 30) og også den selvorganiseret idræt - dvs. fitness- og motionskulturen - som er afhængig af uddannelseslængde, mens foreningsidrætten ikke er det i samme grad. De uddannelsesmæssige forskelle manifesterer sig derfor i forhold til det overordnede spørgsmål, om man overhovedet dyrker idræt eller ej.

Ser man imidlertid på de samfundsgrupper, som dyrker idræt – herunder fitness - så er der ingen forskel på tidsforbruget eller på træningshyppigheden i den seneste store danske undersøgelse. Dette betyder med andre ord, at den største barriere for de lavere uddannede er at tage springet fra at være idrætsinaktiv til at være idrætsaktiv, mens selve træningens regelmæssighed målt på selvvalgt hyppighed, tidsforbrug

og regelmæssighed er uafhængig af uddannelseslængden og beskæftigelsessituation. Dette betyder med andre ord, at når man først har adgang til idrættens kulturer og er blevet 'socialiseret' ind i sin sport, sin motion eller sin fitnessstræning, da er træningsfrekvens ikke længere afhængig af den idrætsaktives uddannelsesprofil (Pilgaard, 2009, p. 97-111; Ulseth, 2003, p. 30).

Derfor er det interessant at se på, om også fitness følger denne pointe. Man kunne umiddelbart godt foranlediges til at tro, at fitnessstræningens kobling af lave motorisk krav samt den fleksible organisering kunne appellere bredt til alle befolkningsgrupper på tværs af uddannelseslængde og hovedbeskæftigelse.

Når man krydser hovedbeskæftigelse med spørgsmålet, om fitnessstræningen er regelmæssig eller ej, fremkommer der interessante sammenhænge (se evt. bilag 5: Hovedbeskæftigelse – Fordelt på træningsrutine).

Mens andelen for samtlige respondenter i relation til at træne regelmæssigt var 69,9 pct., ses det i krydsningen med hovedbeskæftigelse, at den gruppe, der ligger højest over gennemsnittet er kategorien 'førtidspensionist/folkepensionist/ efterlønsmodtager' hvor andelen, der træner regelmæssigt er hele 78,5 pct. Også gruppen 'Ledig på kontanthjælp (modtager kontanthjælp)' ligger med en andel på 76,5 pct. langt over gennemsnittet. Usikkerheden er dog stor specielt i sidstnævntes tilfælde, da der i denne gruppe kun er 13 respondenter, hvilket betyder, at der er for få respondenter til at foretage sikre statistiske procentberegninger og signifikansmålinger. Men som samlet gruppe er der markant flere af disse førtidspensionister, folkepensionister, efterlønsmodtagere og kontanthjælpsmodtagere, der angiver at træne regelmæssigt i forhold til andre respondenter med andre hovedbeskæftigelser. Den tredje gruppe, der angiver at træne regelmæssigt, er 'funktionær/tjenestemand', hvor 71,6 pct. angiver at træne regelmæssigt mod gennemsnittet på 69,9 pct.

De to grupper, der angiver at træne *mindst* regelmæssigt i relation til gennemsnittet og de andre beskæftigelsesgrupper, er henholdsvis 'Ledig på dagpenge (modtager dagpenge fra A-kasse)' og 'Medarbejdende ægtefælle', men også her er usikkerheden stor pga. det lille antal respondenter på henholdsvis 70 og 18. Den første større beskæftigelsesgruppe, der ligger under gennemsnittet, er de 'selvstændige', hvor 65,3 pct. angiver at træne regelmæssigt. Disse resultater for aktive fitnessudøvere bekræfter de generelle statistiske resultater i andre undersøgelser, hvor regelmæssighed i træningen og træningshyppighed ikke direkte afhænger af hovedbeskæftigelse.

Også den familiære situation er medvirkende til at tegne et dækkende billede af, hvilke grupper de aktive fitnessudøvere består af. Hverdagslivet og den generelle livssituation har vist sig at have indflydelse på valget af idrætsaktivitet og organiseringsform. Eksempelvis viser en livsfaseanalyse, at livet består af forskellige faser med forskellige livsbetingelser og praktiske forhold, der samlet set har indflydelse på, hvilken idrætsaktivitet og organiseringsform, der vælges. En erhvervsaktiv forælder i 30'erne har således som følge af en oplevelse af tidspres en langt større sandsynlighed for at vælge en kommercielt idrætsudbyder end en ældre over 50 år. Jo mere udtalt behov for fleksibilitet i det individuelle fritidsliv er, des større sandsynlighed er der for, at idrætten enten nedprioriteres eller finder sted under fleksible vilkår med motionslogik i højsædet.

I relation hertil blev respondenterne stillet spørgsmål om deres civilstand og familiemæssige forhold. De fitnessaktives familieliv viser, at 63,9 pct. af respondenterne bor sammen med en ægtefælle eller samlever, men hvis man ser på forskellene mellem de to organiseringsformer, ser vi igen, at den store andel af unge fitnesskunder i kommercielt regi medvirker til markant anderledes familieforhold også på dette område. I nedenstående tabel er det således kun 56,9 pct. af fitnesskunderne, der bor sammen med ægtefælle eller en samlever, mens dette tal for medlemmer er på hele 81,8 pct.

Tabel 10. Familieforhold: Samlever eller ej – fordelt på organiseringsform

Bor du sammen med ægtefælle/samlever?	Forening	Kommerciel	Total
Ja	81,8 %	56,9 %	63,9 %
Nej	18,2 %	43,1 %	36,1 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.875	4.756	6.631

Når man ser nærmere på, om respondenterne har hjemmeboende børn eller ej, er der ligeledes store forskelle mellem medlemmer og kunder, hvilket fremgår af nedenstående tabel.

Tabel 11. Familieforhold: Børn eller ej – fordelt på organiseringsform

Har du nogen hjemmeboende børn (inkl. 'bonusbørn') under 18 år?	Forening	Kommerciel	Total
Ja	50,5 %	24,4 %	31,8 %
Nej	49,5 %	75,6 %	68,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.875	4.758	6.633

Lidt over halvdelen af medlemmerne i de foreningsdrevne fitnesscentre har således hjemmeboende børn, mens det kun gælder for ca. en fjerdel af kunderne i de kommercielle centre. Dette skyldes selvsagt også de store aldersforskelle mellem kunder og medlemmer; men også dette faktum kan selvsagt medvirke til to vidt forskellige træningskulturer i henholdsvis kommercielle og foreningsbaserede fitnesscentre. Især hvis der er sådan, at forældrene tager deres børn med, når der skal fitnessstrænes. Tilstedeværelsen af børn vil, alt andet lige, resultere i en indretning på børnenes præmisser.

I især kommercielle fitnesscentre er det efterhånden relativt udbredt, at børn tilbydes underholdning, mens forældrene træner. Dette er typisk i form af fjernsynskiggeri eller tegneaktiviteter i dertil indrettede og afgrænsede børnelokaler og -områder. Børnepasningen og -overvågningen under personalets opsyn og tilstedeværelse fandt således sted i ca. en fjerdel af de fitnesscentre, der indgik i en undersøgelse for en række år tilbage (Kirkegaard, 2007, p. 102), og dette tilbud er med sikkerhed blevet mere udbredt og almindeligt siden. Det var i denne sammenhæng interessant at spørge undergruppen *fitness-forældre* i hvilket omfang også deres børn benyttede sig af fitnesscentrets eller foreningens træningstilbud. Det samlede indtryk i nedenstående tabel viser, at 27,9 pct. af forældrene svarer, at deres børn er idrætsaktive, mens forældrene fitnessstræner. Der er til gengæld markante forskelle på medlemmer og kunder.

Tabel 12. Fitnessaktives børnenes idrætsdeltagelse - fordelt på organiseringsform

Benytter barnet/børnene andre af foreningens idrætsstilbud, mens du er aktiv i fitnesscentret? Kun forældre med børn.	Forening	Kommerciel	Total
Ja	35,7 %	21,6 %	27,9 %
Nej	64,3 %	78,4 %	72,1 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	947	1.155	2.102

Mere præcist er det 35,7 pct. af medlemmer fra foreninger med hjemmeboende børn, der angiver, at de træner i fitnesscentret, samtidig med at deres barn/børn dyrker idræt i foreningen. I sammenligning hermed er dette kun tilfældet i 21,6 pct. blandt kunderne i kommercielle fitnesscentre. Det er med andre ord en mulighed, som kun en mindre del af kunder med børn benytter sig af, hvilket må hænge sammen med dels udbredelsen af pasnings- og opsynsmulighederne i kommercielle fitnesscentre samt de konkrete aktiviteter, som tilbydes hér.

Det er nok ikke så overraskende igen, at flere børn i foreningen træner samtidig med deres forældre, for der er generelt flere tilbud målrettet børn i idrætsforeninger, og dertil er foreningsbaserede fitnesscentre også typisk lagt i tæt fysisk og facilitetsmæssig sammenhæng med offentlige idrætsfaciliteter, der også typisk huser andre idrætsforeninger. Det kan sågar også være, at det er børnenes normale foreningsidræt, der har resulteret i at deres forælder har meldt sig ind i en fitnessforening, således at barnets træningstid ikke skal gå med forælders passive tilsyn og overvågning, hvilket er et klassisk billede i foreningsidrætten.

Tallet dækker således i foreningsregi med stor sandsynlighed over, at børnene dyrker mange *andre* idrætsaktiviteter end lige præcis fitness, da foreningsidrætter ofte er samlet i samme offentlige facilitet, mens de i kommercielle fitnesscentre enten vil være passivt beskæftiget og kun relativt sjældent møder fitnessstræning målrettet børn. Af de deltagende fitnesskæder er det således kun SATS Danmark, der har udviklet idrætsprodukter målrettet børnehold, hvilket heller ikke har været en rungende kommerciel succes - endnu. Også denne forskel medvirker til at skabe en indholdsmæssig forskel mellem den kommercielle og den foreningsbaserede organisering af fitness, som tyder på en mere rummelig og bred foreningsidræt, hvor både børn og forældre kan komme samlet. Dette lægger op til en omtale af den foreningsbaserede fitnesskultur som en mere folkelig og alsidig fitnesskultur (Eichberg, 2010, pp. 32-33).

Det at have børn synes også at have en vis indflydelse på, hvor regelmæssigt forældre træner. Dette synes andre store undersøgelser i hvert fald at bekræfte, hvor det i den seneste store idrætsvaneundersøgelse lyder således: *"Når folk får børn, tyder alt på, at idrætsdeltagelsen daler..."* og at *"... selve overgangen til forældrefasen er den mest afgørende barriere for idrætsdeltagelsen, mens barn nummer to eller tre ikke rykker yderligere herved"* (Pilgaard, 2009, p. 201). Sådan forholder det sig også for medlemmer af

foreningsbaserede fitnesscentre, hvilket fremgår af nedenstående, som undersøger børns betydning for træningens regelmæssighed. For fitnesskunder ses der ingen signifikante forskelle mellem de kunder, der har og ikke har børn, hvilket er interessant. Selvom undersøgelsen ikke påviser træningens regelmæssighed over et tidsforløb, er børns indflydelse på træningens regelmæssighed tilsyneladende afhængig af selve organiseringsformen.

Tabel 13. Børns indflydelse på træningens regelmæssighed – fordelt på organisering

	Forening		Kommerciel		Total
	Børn - JA	Børn - NEJ	Børn - JA	Børn - NEJ	
Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	62,9 %	67,6 %	71,8 %	71,8 %	69,9 %
Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	31,8 %	27,2 %	26,8 %	26,2 %	27,4 %
Jeg træner stort set aldrig	3,7 %	3,7 %	1,0 %	1,3 %	1,8 %
Jeg træner aldrig	1,7 %	1,6 %	0,5 %	0,7 %	0,8 %
Total	14,3 %	14,0 %	54,2 %	17,3 %	100 %
Total n	948	928	3600	1160	6636

En yderligere krydsning, hvor køn også er indsat som variabel kan ses i bilag 6 (se evt. bilag 6: Medlemmernes idrætsvaner – Fordelt på organiseringsform og børn/ikke børn). Træning regelmæssig er således *uafhængig* af både børn og køn, hvilket tilsyneladende går imod den etablerede viden om børns indflydelse på idrætsaktiviteten. Årsagerne er utydelige, men måske forholder det sig således for kundernes vedkommende, at børn resulterer i mere strukturerede hverdage og herfra også en mere fast planlægning af fitnessstræningen, som heraf også i højere grad bliver mere skemalagt end den ellers typisk har været, før børnene kom til verden. Men hvorfor dette forhold skulle gælde i højere grad for kunder end for medlemmer synes svært at svare på, ud over, at fitnesskunder tilsyneladende i højere grad end kunder benytter fitnessstræning som deres eneste idrætslige aktivitet.

Som forklaring på hvilke faktorer, der har indflydelse på, om træningen er regelmæssig eller ej, må der tages andre metoder i brug. I bilag 7 findes således en såkaldt 'multivariat analyse', hvor ni uafhængige variable¹⁵¹ testes i en logistisk regressionsmodel. Denne analysemodel ekskluderer, trin for trin, (model for

¹⁵¹ De ni uafhængige variable, som indgår i denne modellering er: 1) 'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for sundhedens skyld'. 2) 'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret' 3) 'Jeg oplever oftest, at der er plads på holdtræningen stillet over for 'Jeg oplever ofte, at der ikke er plads på holdtræningen' 4) 'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu' 5) 'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende' 6) 'Fitnessstræningen er præget af lyst' stillet over for 'Fitnessstræningen er præget af pligt' 7) 'Instruktørerne motiverer mig, så træningen bliver mere effektiv' stillet over for 'Instruktørerne motiverer mig ikke og gør ikke træningen mere effektiv' 8) 'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne' 9) 'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'.

model), de variable, der har den svageste forklaringskraft¹⁵² og indflydelse på konstanten, som i dette tilfælde er den regelmæssige træning. Det vil med andre ord sige, at de trinvis modeller gradvist indeholder de mest forklaringsdygtige variable, der har den største indflydelse på, at der dyrkes fitness regelmæssigt.

I modelsøgningen efter de variable, der kan forklare den regelmæssige træning blev det hurtigt tydeligt, at der især er tale om en række praktiske forhold, som omhandler selve organiseringen af træningen samt den aktive fitnessudøvers træningsoplevelse, som spiller en større rolle end en lang række af andre baggrundsvARIABLE, herunder baggrundsvARIABLE med f.eks. børn, køn og organisering.

I den modelsøgning, som indgår i bilagsmaterialet, blev der til at starte med fokuseret på ni variable, som gradvist indsnævret til seks i den såkaldte slutmodel'. Disse er de seks, som er de mest betydningsbærende variable i relation til at forklare de faktorer, der har størst indflydelse på, at træning er regelmæssig. Selvom de fleste af disse sammenhænge mellem regelmæssig træning og de opstillede variable synes logiske, er de således også dem, der rummer den største forklaringskraft i visse spørgsmål relateret til træningens regelmæssighed. Denne regelmæssighed synes i kommende analyser at være den primære og afgørende variabel på hele oplevelsen af at træne fitness, hvorfor regelmæssighedens indflydelse og betydning for den fitnessaktives vurdering af fitnessproduktet er helt afgørende (se evt. bilag 7: Logistisk regressionsmodel – modelsøgning efter variabel, der har størst forklaringskraft ift. træningens regelmæssig).

- Den stærkeste forklaringskraft findes i den logiske sammenhæng, at hvis den aktive fitnessudøver svarer 'helt enig' til udsagnet om 'generelt have let ved at motivere sig selv', så er sandsynligheden for at træne regelmæssigt næsten dobbelt så stor som dem, der kun svarer 'noget enige' i det samme udsagn (99,2 pct. større sandsynlighed for regelmæssig træning). Der er dobbelt så stor sandsynlighed for regelmæssig træning mellem de forskellige svarkategorier – også således også fra de, der er 'noget enige' i udsagnet og ned til dem, der svarer 'ved ikke' til samme udsagn. Sammenhængen mellem motivation og træningens regelmæssighed synes indlysende og nærmest banal, men er nu statistisk bevist via modelsøgningen. Lektionen, som man kan tage med sig, kunne være, at forskellige fitnessudbydere mere strategisk forsøgte at finde metoder til at gøre træningen mere motiverende i sig selv, da effekten heraf med stor sandsynlighed vil være stor. Det er dog ikke til at sige noget præcist om, hvilke forhold, der resulterer i en motiverende træning, da disse forhold er stærkt subjektive og kvalitative størrelser, men andre krydstabeller peger på, at flere organiseringer på hold kunne være én måde at gøre træningen mere motiverende på. Dertil kunne bedre uddannelse af instruktørpersonalet være måder at hæve andelen af fitnessudøvere, der finder træningen motiverende i sig selv. Også konkrete eksperimenter kunne være på sin plads, hvor nye produkter og koncepter samt nye organiseringsmåder i selve træningen kunne udgøre oplagt fremtidige strategier.
- Den næststærkeste sammenhæng mellem en variabel og en regelmæssig træningsmængde består i følgende: Jo mere man er enig i udsagnet om at have opnået sine mål med træningen, jo større er sandsynligheden for regelmæssigt træning. Sammenhængen er knapt så stærk som den ovenstående, men der er dog 24,1 pct. større sandsynlighed for regelmæssig træning blandt dem,

¹⁵² Dette betyder i praksis, at de variable, der ikke er statistisk signifikante, ekskluderes, mens de, der er mest signifikante fastholdes som de variable, der har den stærkeste forklaringskraft.

der er 'helt enige' i at have nået deres mål i forhold til dem, der er kun er 'noget enige' i udsagnet. Dette forhold kan basalt set forklares med, at opfyldelse af målsætninger for fitnessstræningen i praksis også forudsætter en vis mængde regelmæssig træning, uanset hvilke relative målsætninger den enkelte fitnessudøver måtte have. Det virker således banalt at konstatere, at den fitnessudøver, der f.eks. har sat sin træningsrelaterede målsætning til at være 'mindst tre gange fitnessstræning om ugen' og samtidig formår at realisere målet, også træner mere regelmæssigt end andre. Omvendt vil andre individuelle relative træningsmålsætninger være mindre indlysende.

- Jo mere sjov og motiverende den enkelte fitnessudøver finder fitnessstræningen, jo større er sandsynligheden for regelmæssig træning også. Denne sammenhæng synes næstmest indlysende. Sandsynligheden for regelmæssig træning er 23,3 pct. højere blandt dem, der er 'helt enig' i udsagnet 'fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' i forhold til dem, der er 'noget enig' i udsagnet. Hvorfor nogle fitnessudøvere finder træningen motiverende og sjov i sig selv, er primært et mere kvalitativt og detaljeorienteret spørgsmål, som kunne være relevant at kigge nærmere på i fremtidige studier, nu da denne sammenhæng er statistisk dokumenteret.
- Jo mere motiverende fitnessudøvere oplever at instruktørerne er, jo større er sandsynligheden for regelmæssig træning. Denne sammenhæng er interessant, idet den først og fremmest må gælde dem, som træner på hold. Oplevelsen af engagerede og veluddannede instruktører har således positiv indflydelse på træningens regelmæssighed. Sandsynligheden for regelmæssig træning blandt dem, der er 'helt enige' i udsagnet om, at 'fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' er 21,7 pct. højere en blandt dem, der kun er 'noget enig' i udsagnet. Gode instruktører kan få fitnessudøvere til at træne mere, og da andre analyser peger på, at den regelmæssige træning direkte kan medvirke til positive vurderinger og oplevelser, er denne information ganske interessant for fitnessudbydere uanset hvilken organiseringsform, der er tale om.
- Et mindre logisk, men deraf også mere interessant fund er, at dem, der føler sig som medlemmer, i højere grad træner mere regelmæssigt end dem, der føler sig som kunder. Dette er uanset, om de fitnessaktive *i realiteten* er medlem i en forening eller kunde i et kommercielt fitnesscenter. Denne sammenhæng illustrerer, at medlemsbegrebet i højere grad relaterer sig til fitnessudøvere, der træner regelmæssigt, end det er et spørgsmål om formel organisering. Derved kan man også spekulere over, om følelsesbaserede medlemsrelationer til en fitnessudbyder automatisk bliver etableret som følge af en regelmæssig træning? Sker der via træningen en gradvis opbygning af sociale relationer, der række ud over køber-sælger-relationen i kommercielt regi, således at mere uformelle sociale relationer i praksis bliver til et spørgsmål om fysisk tilstedeværelse? Den procentvise forskel på den regelmæssige træning er dog mindre end de forrige - kun på 13,50 pct. blandt dem, der er 'helt enige' med i udsagnet i forhold til dem, kun er 'noget enig' med udsagnet.
- Afslutningsvis er der en sammenhæng mellem dem, der oftest oplever, at der er plads på holdtræningen, i forhold til dem, der i højere grad oplever, at holdtræningen er overtegnet. Sandsynligheden for den regelmæssige træning er 9,90 % højere for dem, der er 'helt enig' i udsagnet i forhold til dem, der kun er 'noget enig' med udsagnet. Selve holdtræningen viser sig således igen at være af stor betydning for fastholdelsen af en regelmæssig træning.

6.5 Fitnessudøveres træningsrutiner og idrætserfaring

I dette afsnit præsenteres fitnessudøvernes idrætslige baggrund, deres idrætsvaner og deres konkrete udformning af fitnessstræningen. Der ses på fitnessudøvernes idrætslige træningsprofiler med fokus på hvilke træningsformer, der foretrækkes, hvilket også er et spørgsmål om, hvilke træningsrutiner og -begrundelser de lægger for dagen. Resultaterne deles ud på medlemmer og kunder som ovenfor og krydses i en række tilfælde herefter med en række andre baggrundsvariable (køn, alder) for at identificere en række forskelle mellem kunder og medlemmer.

Til at starte med ses det, at de medvirkende fitnessudøvere i undersøgelsen generelt har trænet relativt kort tid i deres nuværende respektive fitnesscentre, hvilket ses af nedenstående tabel, hvor der er spurgt ind til i hvor lang tid, de har været henholdsvis medlemmer og kunder i deres nuværende fitnesscenter.

Tabel 14. Træningserfaring i nuværende center – fordelt på organiseringsform

Hvor længe har du trænet i dit nuværende fitnesscenter?	Forening	Kommerciel	Total
Jeg er helt nyt medlem (højest én måned siden indmeldelse)	2,5 %	9,1 %	7,0 %
Under 3 måneder	15,6 %	13,2 %	13,9 %
3 - 6 måneder	28,2 %	12,9 %	17,7 %
6 - 12 måneder	12,9 %	22,4 %	19,4 %
1 - 2 år	21,1 %	19,1 %	19,7 %
2 - 3 år	8,2 %	8,6 %	8,5 %
3 - 4 år	4,1 %	4,6 %	4,5 %
Over 4 år	6,5 %	9,1 %	8,3 %
Ved ikke/kan ikke huske	0,9 %	1,0 %	1,0 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.218	4.877	7.095

I fitnesscentre organiseret under Foreningsfitness kan medlemmernes relativt kortere tilknytning forklares med, at mange af foreningerne er nyoprettede som følge af udviklingsprojektets opstart i 2008. I kommercielt regi er det tydeligt at se, at der er et stort indtag af helt nye medlemmer, som kun har været kunder i op til en måned. Generelt synes der i kunderegiet at være en lidt mere spredt træningstilknytning end i foreninger, hvilket vil sige, at der både er flere, der er helt nye kunder, samtidig med at der er flere, der har trænet i flere år. Denne fordeling af uerfarne og mere rutinerede fitnessudøvere ses dog mere præcist af nedenstående tabel, hvor der er spurgt ind til i hvor lang tid, fitnessudøveren sammenlagt har trænet fitness i sit liv, hvilket giver et mere nuanceret billede af, at en stor andel af respondenterne tilsyneladende har træningserfaring fra andre steder end deres nuværende center.

Tabel 15. Generel træningserfaring – fordelt på organiseringsform

Hvor længe har du sammenlagt i dit liv dyrket fitness som motionsform?	Forening	Kommerciel	Total
Jeg er netop blevet medlem (højest én måned)	1,4 %	2,5 %	2,2 %
Under 3 måneder	6,7 %	3,7 %	4,6 %
3 - 6 måneder	11,7 %	4,6 %	6,8 %
6 - 12 måneder	10,0 %	9,8 %	9,9 %
1 - 2 år	17,4 %	13,8 %	14,9 %
2 - 3 år	12,1 %	13,7 %	13,2 %
3 - 4 år	8,9 %	10,4 %	10,0 %
Over 4 år	28,7 %	38,9 %	35,8 %
Ved ikke/kan ikke huske	3,0 %	2,5 %	2,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.213	4.868	7.081

Sammenholdt med den tidligere tabel om træning i det nuværende fitnesscenter er der derfor med stor sandsynlighed tale om fitnesskunder, der i vidt omfang shopper rundt mellem forskellige fitnesscentre, og som kun i mindre grad har været medlem ét sted gennem flere år. Lidt over en femtedel af de aktive fitnessudøvere har dyrket fitness i maksimalt et år af deres liv. Dette siger også indirekte om fitnesscentres behov for hele tiden at skaffe nye medlemmer og kunder for at få økonomien til at hænge sammen. Disse tal kunne indikere, at det som minimum er op mod 20 pct. af et fitnesscenters medlemmer og kunder, som skiftes ud hvert eneste år, og uformelle samtaler med fitnesscentres chefer har påvist eksempler på, at dette tal i generelt er noget højere i gennemsnit – og ofte på op mod 40 pct. af kunderne.

Gennemstrømningen er således ganske massiv. Allerede i 1989 var Kurt Klaudi Klausen som den første forsker inde på frafaldsproblematikken i den kommercielle fitnesskultur og pointerede blandt andet, at det er tydeligt, at fitnesscentre *"... dækker et udvalgt markedssegment med specielle behov; men det er lige så tydeligt, at helsecentre skal være meget bevidste og fleksible i forhold til, hvad deres kundegrupper ønsker, da medlemmerne i deres tilfælde føler sig mindre forpligtede over for stedet. De er pris- og kvalitetsbevidste, og når de har købt en vare, skal den leve op til deres forventninger, gør den ikke det, skrider de igen. Desuden er de prisfølsomme, idet de kan lokkes af et billigt introduktionstilbud, men stopper med en begrundelse om, at det er for dyrt"* (Klausen, 1989, p. 64).

Dog har en lidt større andel af medlemmerne i de foreningsdrevne centre kortere tids træningserfaring end kunderne, hvilket må forklares med henvisning til disse foreningers relative nye etablering. De resterende ca. 75 pct. af respondenterne har længere tids træningserfaring, og er således ikke novicer inden for fitnesskulturen. Mange har således trænet i et eller flere forskellige andre fitnesscentre tidligere i deres liv og der er flere kunder end medlemmer, der har trænet fitness i over fire år, hvilket giver et klart indtryk af, at især fitnesskunderne er meget let påvirkelige og parate til at flytte fitnesscenter, såfremt andre

fitnessudbydere kommer med mere attraktive tilbud end deres nuværende fitnesscenter tilbyder. Unge mennesker flytter dog også mere end voksne, hvilket kan være en del af den banale forklaring og spørgsmålet er derfor i hvor høj grad frafaldsproblematikken blandt de 'yngste voksne' er udtryk for det samme som i foreningslivet, eller om det er noget, der afgrænset gælder for den fleksible og uforpligtende fitnesskultur?

Dette giver samtidig et billede af en fitnesskultur, hvor kunderne ikke føler sig emotionelt tilknyttet til et bestemt fitnesscenter, hvilket er en tydelig forskel til store dele af den traditionelle fællesskabsbaserede foreningsidræt, hvor forestillingerne om mere uformelle følelsesbårne relationer til 'idrættens sted', som også resulterer i andre og mere sentimentale betragtninger på det at skifte en forening ud med en anden med samtidig tab af et træningsfællesskab. Spørgsmålet er om denne forskel mellem klassiske holdorienterede foreninger og den kommercielle fitnesskultur også genfindes mellem fitnessforeningerne og det klassiske foreningsliv? Hvis det skulle være tilfældet, kunne det indikere, at det ikke som sådan er selve organiseringsformen, der er afgørende for medlemmernes tilknytning og holdninger til foreningen, men mere er et spørgsmål om den konkrete træningskultur og praksis, som kendetegner den bestemte idrætsaktivitet; herunder især om idrætten dyrkes individuelt eller på hold. Nedenstående tabel viser i forlængelse heraf, hvordan de aktive fitnessudøvere foretrækker at træne, fordelt på holdorganisering eller en individuel træning.

Tabel 16. Træningsformers organisering - fordelt på organiseringsform

Træner du oftest individuelle træningsformer (eksempelvis løbebånd eller styrketræning) eller holdtræning (eksempelvis aerobic eller spinning)?	Forening	Kommerciel	Total
Udelukkende individuelt (eksempelvis løbebånd eller styrketræning)	42,3 %	23,0 %	29,0 %
Oftest individuelt	11,0 %	12,5 %	12,0 %
Både individuelt og på hold	22,4 %	31,0 %	28,3 %
Oftest på hold	10,1 %	19,5 %	16,5 %
Udelukkende på hold (eksempelvis aerobic eller spinning)	11,9 %	13,3 %	12,8 %
Det er meget afvekslende/tilfældigt, hvad jeg træner	2,2 %	0,8 %	1,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.241	4.902	7.143

Indtrykket er, at de individuelle træningsformer samlet set dyrkes i højere grad end de holdbaserede træningsformer, men der er dog også en stor gruppe, som blander individuelle træningsformer og træning på hold. Fordelingen mellem individuelle træningsformer og holdbaseret træning er dog vidt forskellig, når man fordeler respondenterne på organiseringsformerne. Kunder og medlemmer benytter således fitnesscentre på to vidt forskellige måder, hvilket også vil indebære to vidt forskellige træningskulturer. Sammenlagt orienterer hele 63,8 pct. af fitnesskunderne sig mod holdtræningen i større eller mindre omfang, mens dette tal for foreningsmedlemmer kun er på 44,4 pct.

I forsøget på at forklare denne store forskel må vi se på de forhold, hvorunder mange af de foreningsbaserede fitnesscentre i udviklingsprojektet Foreningsfitness er skabt; og her kan årsagen til

forskellen mellem de to organiseringsformer ”... til dels forklares ved, at halvdelen af Foreningsfitness-centrene ikke udbyder holdtræning” (Foreningsfitness, 2010). De mange nyetablerede foreninger under projektet Foreningsfitness råder simpelthen ikke over holdtræningsfaciliteter i samme omfang som de kommercielle fitnesscentre gør, og derfor er fitnessstræning i foreningsbaserede fitnesscentre i langt højere grad udtryk for en individualiseret træningspraksis end i kommercielle fitnesscentre. Firkantet beskrevet er fitness i foreningsregi således langt oftere udelukkende træning i og på maskiner, mens fitnessstræning i kommercielt regi oftere er holdbaseret.

Dette er ganske interessante iagttagelser, fordi det udtrykker andre forestillinger om foreningsidrættens fællesskaber, som underforstået i vid udstrækning relaterer sig til holdorganisering og forestillingen om at være en del af et fast fællesskab. I Foreningsfitness’ tilfælde er de manglende holdtræningsfaciliteter mere konkret udtryk for, at det lokalt forankrede foreningsliv har en arbejdsdeling mellem sig. Etableringen af en ny holdtræningsfacilitet i et nyoprettet fitnesscenter er mange steder fra fitnesscentrets perspektiv isoleret set en oplagt investering, men den er i konkrete tilfælde mødt med allerede eksisterende foreningers aktive modstand, da disse i forvejen organiserer holdtræning. Såfremt flere idrætsudbydere skulle konkurrere med hinanden om at organisere og udbyde aktiviteter som motionsgymnastik, aerobic og zumba ville det med stor sandsynlighed resultere i konflikter. Konkurrencesituationen mellem nyetablerede og ældre idrætsforeninger kompliceres yderligere af, at de nye fitnessforeninger ofte er skabt på initiativ fra eksisterende idrætsforeninger – især eksisterende gymnastikforeninger, hvis egen interesse i at fastholde motionsorienteret holdtræning målrettet voksne udøvere i deres eget foreningsregi også afspejler sig i de nyetablerede fitnessforeningers aktivitetstilbud. Dette kommer konkret til udtryk i, at der i de nyetablerede foreningsbestyrelser under Foreningsfitness’ fitnesscentre ofte sidder medlemmer, der kommer fra den lokale traditionsrige gymnastikforening, som i højere grad varetager gymnastikforeningens interesser i at fastholde arbejdsdelingen mellem fitnesscentrenes individuelle træningsformer og den holdbaserede motionsgymnastik.

På lidt længere sigt er der potentiel risiko for, at de mange nyetablerede fitnessforeninger ikke i tide formår at udvikle og tilbyde fremtidens kommende populære fitnessrelaterede holdaktiviteter, og samtidig er det naturligt, at gymnastikforeninger ikke i samme omfang er orienteret mod nye tendenser i fitnesskulturen. Dette vil naturligvis have indflydelse på foreningernes respektive udviklings- og medlemspotentialer, og medlemmer med interesse i fitnessstræning på hold må således enten finde vej til andre idrætsudbydere eller melde sig ind i flere forskellige foreninger for derved selv at sammenstøbe paletten af de ønskede træningsmuligheder. Alt i alt vil disse forhold kunne medvirke til, at foreningsidrættens manglende samarbejde relativt set gør det kommercielle fitnesscenter til en større konkurrent, da disse træningsformer i kommercielt regi oftest findes under ét og samme tag til én samlet pris.

I denne forbindelse er det også relevant at se på i hvor høj grad fitnessudøvere kommer fra en idrætslig baggrund. For hvis foreninger og kommercielle fitnessudbydere kæmper om de samme kunder, er der tale om et nulsumsspil, hvor de stjæler kunder og medlemmer fra hinanden. Derfor er det interessant at se nærmere på i hvor høj grad, fitnesscentrenes tilbud appellerer til befolkningsgrupper, der før deres fitnessindmeldelse kunne kategoriseres som fysisk inaktive. Nedenstående tabel viser, at en ikke ubetydelig gruppe på 19,3 pct. af respondenterne angiver, at de generelt var fysisk inaktive, før de meldte sig ind i deres nuværende fitnesscenter. Den selvvalgte fysiske inaktivitet skal næppe oversættes direkte til en objektiv definition, som ”... med rimelighed defineres som mindre end 2,5 times fysisk aktivitet af moderat

intensitet pr. uge” (Kiens et al., 2007, p. 21). Noget tyder dog på, at fitnessstræning, uanset om der er tale om foreningsregi eller i kommercielt regi, tiltrækker en relativt stor gruppe, som kommer fra en selvvurderet situation uden nogen synderlig idrætsaktivitet.

Tabel 17. Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på organiseringsformer

Var du generelt fysisk aktiv eller inaktiv før du meldte dig ind i dit fitnesscenter?	Forening	Kommerciel	Total
Jeg var generelt fysisk aktiv	44,7 %	40,6 %	41,9 %
Jeg var fysisk aktiv i perioder, mens jeg var inaktiv i andre perioder	37,4 %	39,5 %	38,8 %
Jeg var generelt fysisk inaktiv	18,0 %	19,9 %	19,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.174	4.835	7.009

Fitness i kommercielt regi appellerer i lidt højere grad end foreningsregi til tidligere fysisk inaktive, og det er udefra set ganske imponerende at samle op mod en femtedel af kunde- og medlemsbasen op blandt ikke-idrætsvante. Der eksisterer ikke lignende analyser af andre idrætsaktiviteters evne til at få fysisk inaktive op af sofaen, men det synes logisk, at motions- og fitnesskulturens barrierer generelt er lavere end store dele af den sportslige kultur, som forudsætter et idrætsfagligt niveau for at kunne udleve en meningsfuld idrætspraksis.

Deler man samme spørgsmål op efter baggrundsvariablerne køn og alder, fremkommer endnu en række interessante karakteristika ved fitnessstræningens evne til at appellere til bestemte befolkningsgrupper. Nedenstående tabel fokuserer i første omgang på kønsforskelle.

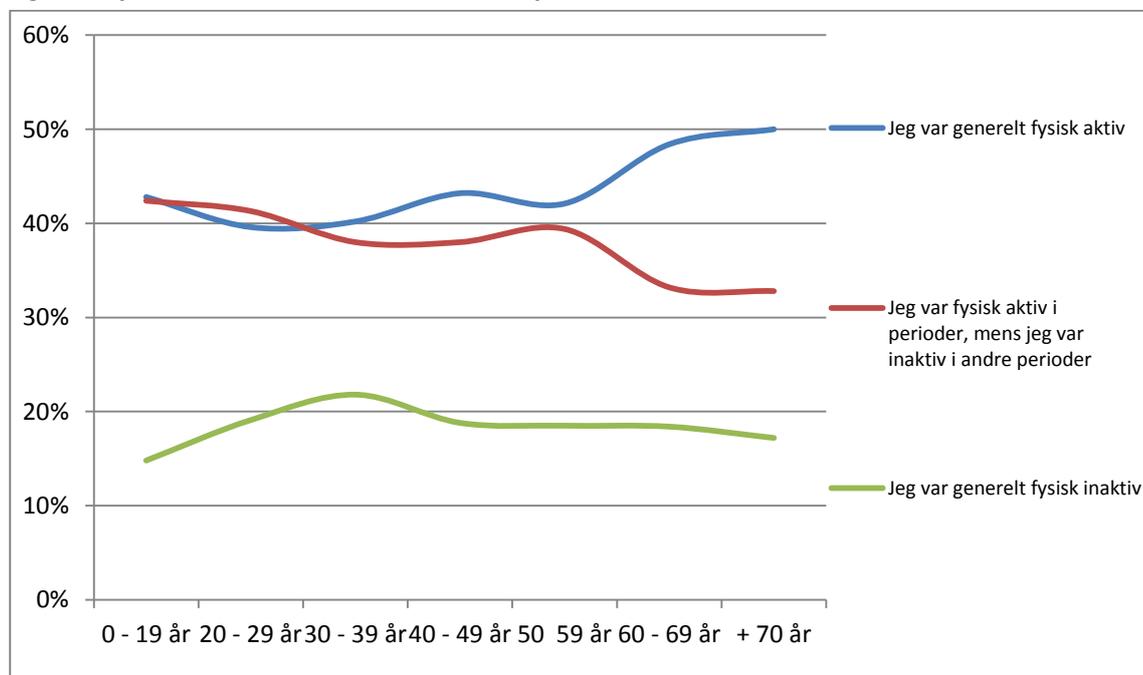
Tabel 18. Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på køn

Var du generelt fysisk aktiv eller inaktiv før du meldte dig ind i dit fitnesscenter?	Mand	Kvinde	Total
Jeg var generelt fysisk aktiv	45,9 %	39,5 %	41,5 %
Jeg var fysisk aktiv i perioder, mens jeg var inaktiv i andre perioder	34,1 %	41,4 %	39,1 %
Jeg var generelt fysisk inaktiv	20,0 %	19,1 %	19,4 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.107	4.480	6.587

Den store forskel mellem kønnene findes i den kategori, der var fysisk aktiv i perioder. Mænd kommer således tilsyneladende i højere grad end kvinder fra en selvvurderet situation som periodevis fysisk aktiv, og begge køn kommer således i næsten lige stor udstrækning fra en selvvurderet situation som fysisk inaktiv.

På samme måde er der også aldersmæssige variationer i forhold til, hvor aktive respondenterne var, inden de begyndte at gå til fitnessstræning. Dette ses af nedenstående krydsning mellem alder og spørgsmålet angående fysisk aktivitetsniveau før indmeldelse.

Figur 6. Fysisk aktivitet før fitness – fordelt på alder



Særligt er der én aldersgruppe, der skiller sig ud fra de andre: De 30-39-årige kommer i betragtelig højere grad end de andre aldersgrupper fra en situation som fysisk inaktive - hele 21,8 pct. for denne aldersgruppe, mens tallet for de andre aldersgrupper ligger mellem 14,8 og 19,4 pct.

Ud over at rekruttere en relativ stor andel udøvere fra fysisk inaktivitet er fitnesskulturens træningsformer særlig interessant for voksne i 30'erne, som i vidt omfang oplever et tidspres i hverdagen pga. karriere og familie/børn. Fitnessstræning er – tilsyneladende også i foreningsregi – så fleksibel og uforpligtende en træningsform, at den kan tilpasses en travl hverdag. Der er sandsynligvis ikke ret mange andre organiserede idrætsaktiviteter, der på denne måde kan appellere til helt eller delvist tidligere fysisk inaktive. Fitnesskulturens træningsaktiviteter er med kombinationen af let tilgængelige træningsformer med lave krav til motoriske evner og/eller spilletekniske færdigheder og den fleksible tilrettelæggelse, hvor den faste ugentlige træningstid er blevet ophævet, træningsformer, der appellerer meget bredt og er tilgængelig også for personer, der ikke længere er vant til fysisk aktivitet i idrætslig forstand.

For at få yderligere indsigt i de aktive fitnessudøveres øvrige idrætslige erfaringer, blev respondenterne spurgt, om de dyrkede andre former for idræt end fitness. Dette er interessant i relation til i hvor høj grad fitness skal eller bør betragtes som supplerende grundtræning eller som den primære træningsform. Svarene, der rummer markante forskelle mellem medlemmer og kunder, fremgår af nedenstående tabel.

Tabel 19. Andre idrætsaktiviteter end fitness – fordelt på organiseringsform

Dyrker du i dag normalt andre former for idræt/motion end fitness?	Forening	Kommerciel	Total
Ja	52,4 %	43,3 %	46,2 %
Ja, men ikke for tiden	16,0 %	14,7 %	15,1 %
Nej	31,6 %	42,0 %	38,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.172	4.835	7.007

Næsten halvdelen af alle fitnessudøvere svarer, at de også dyrker anden idræt, men der er store forskelle mellem kunder og medlemmer. Mens fitnessstræning kun for ca. en tredjedel af medlemmerne er den eneste idrætsaktivitet i deres liv, gælder dette for 42 pct. af kunderne. Fitnessstræningen er på dette grundlag i højere grad den primære idræts- og motionsform for kunder, mens den for medlemmer oftere er én blandt andre træningsformer. På denne baggrund kunne man foranlediges til at tro, at medlemmer i høj grad benyttede fitnessstræning som 'grundtræning' eller supplement til en anden primær sportsdisciplin; men dette viser sig ikke at være tilfældet. Kun et fåtal af fitnessudøverne begrundede deres fitnessstræning med, at den er supplement til andre, primære idrætsgrene, hvilket vi kommer tilbage til i det kommende hovedafsnit, der blandt andet ser nærmere på fitnessudøvernes træningsmotiver og -begrundelser. Baggrunden for det, der ser ud som medlemmernes mere alsidige træningskultur, skal muligvis findes i det faktum, at de fleste fitnessforeninger, som tidligere omtalt, i modsætning til kommercielle fitnesscentre ikke råder over holdtræningsfaciliteter af nogen form og tillige ofte er vokset ud af eksisterende faciliteter. Dette får muligvis en større andel medlemmer til også at dyrke andre former for idræt under forskellige organiseringsformer, hvilket altså kan aflæses i tabellen.

Som forklaring på hvilke faktorer, der har indflydelse på om fitnessudøveren dyrker andre former for idræt end fitness, kan den 'multivariate analyse' også benyttes i denne sammenhæng. Via denne logistiske regressionsmodellering kan de faktorer, der har størst indflydelse på, om fitnessudøveren dyrker idræt i andre sammenhænge end i fitnesscentret, identificeres. Som det fremgår af startmodellen i bilag 8, var der efter en længere række tests især otte forskellige variable, som tiltrak sig opmærksomhed. Disse blev oplistet og gradvist udfaset til slutmodellens tre primære sammenhænge som forklaring på idrætsaktivitet ud over fitnessstræningen (se den trinvis modelsøgning i bilag 8). Disse tre sammenhænge er følgende:

- Den mest markante sammenhæng findes i det forhold, at hvis man generelt finder, at man har let ved at motivere sig selv til at træne, er sandsynligheden for at dyrke anden sport og motion højere end for de grupper, der har sværere ved at motivere sig selv. En forklaring på denne sammenhæng kunne være, at disse fitnessudøvere muligvis bruger fitnessstræningen som en idrætsaktivitet blandt andre i et generelt idrætsaktivt liv. Dette kan dels være som supplement til anden idræt, hvilket vil sige, at tilgangen til og anvendelsen af fitnessstræningen vil være præget af noget, der skal overstås; men det kan også være fitnessstræning i et generelt alsidigt idrætsliv, hvor fitness er ét centralt element blandt andre. Sammenhængen er relativt stærk idet, de, der erklærer sig helt enig med udsagnet, om at 'jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' har 27,1 pct. højere sandsynlighed for at træne i forhold til dem, der kun er 'noget enig' med udsagnet.

- I den anden af de i alt tre sammenhænge mellem idrætsaktivitet ved siden af fitnessstræningen, finder man, at når fitnessstræning opleves som værende motiverende og sjov i sig selv, dyrker man mindre idræt i andre sammenhænge. Denne sammenhæng synes umiddelbart logisk, da man får sit idrætsbehov dækket via fitnessstræningen, således at både behovet og lysten til anden idrætslig aktivitet mindskes i takt med, at man erklærer sig enig i udsagnet om at 'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende'. Dem, der er 'helt enige' i dette udsagn dyrker 19,3 pct. mindre idræt i andre sammenhænge end dem, der kun er noget enig i udsagnet. Dog synes der at være et vist spændingsforhold mellem dette fund og den første sammenhæng, for er det ikke de samme mennesker, der både har let ved at motivere sig selv til at træne og som også finder, at fitnessstræningen er sjov? Resultaterne trækker tilsyneladende i hver sin retning i relation til spørgsmålet om anden idrætsaktivitet ved siden af fitness.
- Jo mere man oplever og føler, at man har opnået sine træningsmålsætninger med fitnessstræningen, jo mere sandsynligt er det, at man også dyrker anden motion og sport ved siden af fitnessstræningen. Denne sammenhæng er den svageste af de tre; men dog så stærk, at sandsynligheden for anden idrætsaktivitet er 16,3 pct. større blandt respondenter, som melder sig 'helt enig' med udsagnet 'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' end blandt dem, der er 'noget enig' med udsagnet. Det kunne tyde på, at opfyldelse af målsætninger i fitnessstræningen isoleret set medvirker til at undergrave sig selv, men den forrige regressionsmodel viser, at dette ikke er tilfældet. Det forhold, der gør sig gældende, er nok snarere, at fitnessudøvere via deres realisering af målsætninger har fået overskud til at dyrke idræt i andre sammenhænge også, hvilket generelt set må karakteriseres som en positiv sammenhæng.

Således er regressionsanalysens modelsætning forsøgt oversat. Det er interessante fund, men disse statistiske modeller påpeger også deres egne svagheder, da mange af forholdene og sammenhænge i høj grad bør undergå yderligere kvalitative studier for at kunne belyse de nuancerede sammenhænge mellem fitnessudøvernes meningsdannelser og deres relative opfattelser af at være aktive fitnessudøvere (se evt. Bilag 8: Logistisk regressionsmodel – modelsøgning efter variabel, der har størst forklaringskraft ift. hvilke træningsmotive, der betyder noget for om man dyrker noget anden idræt end fitness?).

6.6 Hvorledes oplever og legitimerer fitnessudøverne deres træning?

Her præsenteres en række resultater, som relaterer sig til fitnessudøvernes træningsoplevelser, deres træningsmotive og -begrundelser. Der sættes fokus på, hvordan fitnessudøvere skaber mening i relation til deres træning, og om der er forskel på den sociale omgangsform i hhv. et foreningsbaseret og kommercielt fitnesscenter. Dertil er der fokus på, i hvilken udstrækning den foreningsbaserede og kommercielle organisering af fitness resulterer i forskellige forventningsstrukturer til idrætsudbyderne, som kan aflæses i oplevelsesrelaterede tilfredshedsmålinger.

Oplevelsen af at træne fitness afhænger både af den praktiske tilrettelæggelse af træningen, men i høj grad også af forholdet til andre fitnessudøvere og den stemning, der er i lokalet. På det praktiske plan er der grænser for hvor mange aktive, der kan være i et fitnesscenter, uden at kvaliteten forringes pga. trængsel og kødannelse, som er et typisk syn i kommercielle storbycentre på hverdage i tidsrummet mellem 15 og 18. Kødannelse vil selvsagt afspejle sig i generelt lavere oplevelse af og tilfredshedsgrad. I fitnesskulturen

skal man dog ikke undervurdere, at et fitnesscenter, der er fyldt med svedende og aktive trænende udøvere har indflydelse på centrets stemning og muligvis også den enkelte udøvers træningsmotivation.

Selvom flertallet af aktiviteterne i fitnesscentre dyrkes individuelt, er der ganske præcist tale om et træningsfællesskab, som afleder nogle ganske bestemte sociale omgangsformer. Når fitnesskulturens aktiviteter ikke på samme måde forudsætter andres samtidige aktive deltagelse, kunne det være interessant at se lidt nærmere på fitnessudøveres oplevelse af 'de andre', for der må givet være forskellige holdninger at spore. Kunne man tænke sig, at imødekommelsen af 'den nye' eller 'den anden' adskiller sig mellem organiseringsformerne og idrættens aktiviteter? Er det sådan, at den klassiske holdorienterede idrætsforening tager imod medlemmet som en ny spiller på holdet, en ny holdkammerat, en ny spil- eller formotionsmulighed, eller alternativt en ny konkurrent til stampladsen, mens de nye fitnessudøvere i højere grad opleves som en, der optager pladsen for én selv og primært bidrager til køens dannelse og forlængelse?

Derfor er netop forholdet til de andre fitnessudøvere et afgørende parameter for kvalitetsoplevelsen og vurderingen af at dyrke fitness, hvilket der er spurgt ind til i nedenstående tabel.

Tabel 20. Oplevelsen af andre fitnessudøvere – fordelt på organiseringsform

I hvilken grad er du tilfreds med forholdet til de andre medlemmer?	Forening	Kommerciel	Total
Meget tilfreds	24,6 %	10,3 %	14,3 %
Tilfreds	48,5 %	34,2 %	38,2 %
Hverken tilfreds eller utilfreds	19,5 %	34,6 %	30,4 %
Utilfreds	0,7 %	1,4 %	1,2 %
Meget utilfreds	0,0 %	0,3 %	0,2 %
Ikke relevant/ved ikke	6,6 %	19,2 %	15,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.848	4.738	6.586

Hele 53,8 pct. af kunderne svarer således, at de 'hverken er tilfredse eller utilfredse', eller at spørgsmålet ikke er relevant for dem. Foreningsorganiseringen ser således ud til at resultere i en større accept af og interesse i andre medlemmer, hvilket muligvis kan forklares med foreningslivets mere uformelle sociale relationsformer, men også med det sociale engagement og omgangsforhold i henholdsvis mindre, lokalt forankrede centre i små samfund og i større byer. Det er dog interessant, at stort set ingen fitnesskunder og -medlemmer direkte giver udtryk for utilfredshed med andre fitnessudøvere.

Et andet afgørende element, der afdækker store kulturforskelle mellem en medlemsdemokratisk foreningskultur og en mere eller mindre topstyret kommerciel virksomhedsstruktur, er holdningen, kendskabet og tilfredsheden til ledelsen og organisationen. I en foreningskultur ligger der ofte en forventning om, at man selv tager del i foreningsarbejdet i et eller andet omfang, mens der i en kommercialiseret kultur modsat ligger en forventning om, at det lønnede personale i højere grad skal

servicere de betalende kunder. I nedenstående tabel er der således spurgt ind til tilfredshedsgraden i forhold til ledelsen i organisationen.

Tabel 21. Oplevelsen af ledelsen og organisationen – fordelt på organiseringsform

I hvilken grad er du tilfreds med ledelsen og organisationen af fitnesscentret?	Forening	Kommerciel	Total
Meget tilfreds	22,9 %	8,0 %	12,2 %
Tilfreds	40,6 %	20,1 %	25,9 %
Hverken tilfreds eller utilfreds	25,3 %	34,0 %	31,6 %
Utilfreds	1,0 %	2,7 %	2,2 %
Meget utilfreds	0,5 %	0,7 %	0,7 %
Ikke relevant/ved ikke	9,8 %	34,4 %	27,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.848	4.738	6.586

Medlemmer er i udpræget grad mere tilfredse med ledelsen og organisationen end kunderne, der i langt højere grad svarer, at spørgsmålet ikke er relevant for dem - eller at de hverken er tilfredse eller utilfredse. Foreningslivets relationer til den ideelt set medlemsvalgte ledelse har sandsynligvis stor indflydelse på denne svarfordeling, mens kundernes relation til en stor virksomheds ledelse i de fleste tilfælde kun er relevant i klagesager, hvor der indgår et økonomisk aspekt. Selve den oplevede afstand mellem de 'menige' medlemmer/kunder og ledelsen er således et forhold, der kan tillægges meget forskellig betydning i vurderingen af de to udsagn. Dog er der igen kun få andele, som er direkte utilfredse.

I et idrætspolitisk perspektiv er nedenstående tabels svarfordelinger ganske interessante, da der spørges ind til respondenternes oplevelse af at være enten kunde eller medlem i deres fitnesscenter. Den kommercielle fitnessbranche har helt bevidst italesat deres kunder som 'medlemmer', idet ordet knytter an til en række foreningsbaserede værdier om den uformelle sociale tilknytning til deres idrætsudbydere. Medlemsbegrebet kan således ikke længere udelukkende kategoriseres som et begreb, der benyttes i og tilhører civilsamfundet. Noget tyder også på, at de kommercielle fitnessudbydere har formået at præge deres kunder med anvendelse af medlemsbegrebet, hvilket fremgår af nedenstående tabel.

Tabel 22. Kunde- eller medlemsfølelse - fordelt på organiseringsform

Udsagn A: 'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for Udsagn B: 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'	Forening	Kommerciel	Total
Helt enig med A	6,5 %	10,5 %	9,4 %
Noget enig med A	9,7 %	18,4 %	15,9 %
Neutral/Ved ikke	19,2 %	22,3 %	21,4 %

Noget enig med B	24,8 %	26,2 %	25,8 %
Helt enig med B	39,8 %	22,5 %	27,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.901	4.754	6.655

Flertallet af fitnesskunderne svarer overraskende nok, at de følger sig som medlem af deres fitnesscenter, mens det samme knap så overraskende gør sig gældende for et langt større flertal af medlemmerne. Også den kommercialiserede del af fitnesskulturen bærer således, i et eller andet omfang, præg af en række begreber og forestillinger, som er forankret i civilsamfundets diskursive vokabular, selvom der i praksis og juridisk set er tale om kommerciel virksomhed med formelle kunderelationer uden de idealistiske demokratiske indflydelsesmuligheder på beslutningsprocesser, som vi kender fra foreningers organiseringsform.

Nedenstående fremstilling af fitnesskundernes træningsmotive og -begrundelser bør i første omgang læses som en række studier af de generelle pragmatiske forklaringer og legitimeringsprocesser, fitnessudøvere tager i brug, når de skal forklare, hvorfor deres træning har værdi og indhold. Det skal således ikke i første omgang kobles op på større psykologiske eller sociologiske teoretiske forklaringer på forskellen mellem motiverne og begrundelserne. I dette perspektiv bliver en række af fitnessudøvernes svar dog interessante, da de kan medvirke til at vurdere, om den ofte fremsatte sociologiske idrætsteori, der gerne portrætterer fitnesskulturen i kritiske perspektiver, via den empiriske tilgang kan få nogle mere nuancerede svar i beskrivelsen og forståelsen af fitnesskulturens aktive udøvere. Eksempelvis er respondenterne blevet bedt om at angive, hvad de opfatter som den vigtigste årsag til, at de begyndte at dyrke fitness, samt at forholde sig til en række udsagn om forskellige årsager til at dyrke fitness.

Når man ser på idrætten i historisk perspektiv, har den, som vi har fået fornemmelse af i forrige kapitel, altid været forsøgt spændt for flere vogne. Selv om diskussionerne om idrættens værdier, rolle og betydning har påpeget idrættens eksterne nytteværdier med henvisning til især dannelsesaspektet, hygiejne og sundhed, er disse 'rationelle' dimensioner blevet suppleret med og præget af diskussionerne om idrættens mere bløde værdier, som eksisterer i kraft af bevægelses- og aktivitetsglæde i selve idrætsudfoldelsen. I dag er diskussionerne om idrættens motive og begrundelser derfor spændt ud mellem såvel de bløde værdier som de hårde nytteeffekter. Men både livsstils- og sundhedsdimensioner synes i dag at spille en større rolle end i efterkrigstiden, hvilket kan være et resultat af de senere års tiltagende videnskabelige debat om helbredsmæssige effekter af fysisk aktivitet eller inaktivitet (Hansen, 2010).

I de mere teoretiske analyser af træningsmotive og -begrundelser ses tydelige sammenhænge mellem individets idrætslige præferencer og den førte livsstil, hvor især Pierre Bourdieus habitusbegreb bliver en samlet betegnelse for individets sociale bagage og kropslige erfaringer, som har afgørende indflydelse på individets til eller fravalg af motions- og idrætsaktivitet (Engström, 2010). Via disse analyser og forklaringsmodeller bliver det tydeliggjort, at der er "*... forskellige opfattelser af 'det gode liv', og af arbejds-, fritids- og familielivet heri.*" (Ottesen & Ibsen, 1999, p. 9). Livsstilsanalyserne er således mere analytiske værktøjer, som bringes i spil som forklaringsmodeller til empiri.

Mere empirisk går diskussionerne på, i hvor høj grad idrætten har betydning for den enkelte idrætsdeltager, og hvorledes idrætten legitimeres med henvisning til forskellige motiver og begrundelser – er idræt et spørgsmål om at komme i fysisk form eller om at få et mentalt overskud? Handler idræt om at dyrke den fysiske udfoldelses implicitte aktivitetsglæde, eller handler det om at realisere et bestemt ønskværdigt udseende og hermed træne med idealkroppen for øje? Eller er det snarere et spørgsmål om, at den idrætslige praksis relaterer sig til en ekspressiv opvisningstradition, som har domineret inden for store dele af den danske gymnastiktradition, hvor også det sociale fællesskab synes at være vigtigere end en sportslig præstation (Engström, 1999, p. 18).

I dansk idrætsforskning er der ikke nogen egentlig tradition for større undersøgelser af træningsmotiver og -begrundelser til idrætsdeltagelse – Forskningen rummer således også kun i beskedent omfang kvantitative undersøgelser af motiver til og begrundelser for at dyrke sport, idræt og motion. Heller ikke de tilbagevendende undersøgelser af danskernes idrætsvaner rummer indtil videre sådanne spørgsmål.

Enkelte undersøgelser har dog integreret en række spørgsmål, som er helt centrale i forhold til at kunne forstå og forklare årsagerne til forandringer i befolkningens idrætslige aktivitet og fysiske inaktivitet. I den i problemfeltet omtalte undersøgelse fra 1989 - den første som opererede med den 'private' organisation som en af organisationsformerne - blev der på relativt spinkelt empirisk grundlag set på forskellige idrætsopfattelser i relation til, hvilken organisering, idrætten fandt sted under. Således blev resultatet afrapporteret i et lille skema, som afslørede forskelle mellem de, der dyrkede gymnastik, fodbold, tennis og kategorien 'private studier', som både dækkede over karate og fitnessstræning.

Det stod klart, at den store konflikt mellem de forskellige idrætsaktiviteter blev tydelig, når talen faldt på sundhedens rolle for den idrætsaktive. Sundhedens rolle var således *"... specielt markant i de private studier samt blandt gymnasterne; mens det sociale aspekt både, når det prioriteres rent/alene og prioriteres sammen med sundhed, er mest markant blandt tennisspillere og blandt fodboldspillere, (...) Det er interessant at se, at respondenterne i de private studier ikke har noget imod at vælge de kategorier, der peger i retning af 'slank og sporty, 'at få en smuk krop og sportslig udstråling', 'at komme til at se yngre ud', når det er i sammenhæng med at pege på det sunde eller det sociale. Det interessante er endvidere, at det er meget få af respondenterne fra de øvrige discipliner, som har denne kombination"* (Klausen, 1989, p. 89). Den rent funktionelle tilgang til motions- og fitnessstræning var således tydelig, selvom den blev forsøgt dækket ind under 'noget socialt' og 'noget sundt', hvilket tages som udtryk for, at det at dyrke kroppens æstetik og udseende ikke blev anset som en acceptabel idrætsopfattelse af respondenterne, idet kun 2 pct. angav denne rene variant kropspyntelsen (Ibid. p. 89).

Ti år senere blev der i 1999 lanceret en undersøgelse, som blandt andet havde fokus på idrætsaktives begrundelser for fysisk aktivitet. De empiriske data fra denne undersøgelse havde dog først og fremmest interesse i at se på de forskelle, som kunne spores i de undersøgte kommuner og derved overså undersøgelsen muligheden for og vigtigheden af at krydse den indsamlede empiri med de organisatoriske spørgsmål. Kort opsummeret viste undersøgelsen, at de rekreative og sundhedsmæssige begrundelser fik størst tilslutning blandt de voksne idrætsaktive, dvs. de udsagn, der orienterede sig mod at *"... dyrke idræt fordi 'det er rart/sjovt', 'for at koble af', 'for at holde mig sund', 'for ikke blive for tyk' og 'fordi det giver overskud'"* (Ottesen & Ibsen, 1999, p. 38). Dernæst var det selve fællesskabet i idrætten, der spillede en rolle for de idrætsaktive, mens en mindre andel af de voksne idrætsaktive svarede, at de mere

præstationsorienterede sportslige begrundelser betød noget for dem. Samme fordelingstendens med de sundhedsorienterede motiver gjorde sig gældende i en international undersøgelse af voksne idrætsudøveres begrundelser for at dyrke idræt og motion, der blev lanceret samme år (EU-kommissionen, 1999), hvilket kunne tyde på, at "... der er en fælles diskurs om idræt (måden vi taler om idræt), der går på tværs af køn, alder, uddannelse og bopæl. Måske bruger vi blot de samme ord men tillægger dem noget forskelligt (...)" (Ottesen & Ibsen, 1999, p. 38). Samlet set blev det dog påpeget, at der var nogle store kønsmæssige forskelle, der viste, at "... mænd vægter det sociale og fællesskaberne samt det præstationsmæssige i idrætsdeltagelsen højere end kvinderne, som må siges at have et mere instrumentalt eller sundhedsmæssigt syn på idrætsdeltagelsen. Kvinderne vægter sundhed, deres vægt, brugen af kroppen og det at få overskud højere end mændene..." (Ottesen & Ibsen, 1999, pp. 38-39). Der er således noget diskursivt på spil, som relaterer sig til 'det sociale' og den måde vi typisk vil italesætte vores legitimering og syn på idrættens praksis, og de fleste af disse begrundelser ser på overfladen ikke ud til at give overraskende besvarelser.

Men når man breder disse almene begrundelser ud på både køn og organiseringsform, sker der noget interessant. Den første større undersøgelse, der så på hvilke motiver og -begrundelser, der dominerer i forskellige organiseringsformer, er den tidligere omtalte norske undersøgelse, hvor de forskellige idrætsaktive motiver og begrundelser fordeles mellem en foreningsorganisering og en kommerciel organisering. Via denne opdeling kunne man groft sagt skelne fitnesskulturen funktionelle motionslogik fra foreningskulturens mere legende aktiviteter, hvilket påviste store forskelle i en fint opstillet tabel.

Tabel 23. Træningsmotiver og -begrundelser i idrætsforeninger og kommercielle fitnesscentre

	Treningscenter				Idrettslag				Differanse arena senter/lag
	Totalt	Kvinne	Mann	Differanse kønn	Totalt	Kvinne	Mann	Differanse kønn	
Fysisk form	95	97	90	7	83	90	80	10	12
Mentalt overskudd	77	80	69	11	73	80	70	10	4
Glede	67	68	65	11	73	80	70	10	-21
Utseende og kropp	32	36	24	12	9	15	6	9	23
Ekspressivitet	18	20	13	7	37	41	34	7	-19
Ytelse og prestasjon	5	4	8	-4	26	21	29	-8	-21
Socialt samvær	4	3	5	-2	46	48	45	2	-42

Kilde: (Ulseth, 2003, p. 34)

I begge organiseringsformer er det de sundhedsrationelle begrundelser, der opnår den største tilslutning; men andelen af kunder, der tillægger disse træningsbegrundelser betydning, er markant større end blandt medlemmerne. Medlemmer i idrætsforeninger er i højere grad orienteret mod den idrætslige 'glæde', idrættens 'ekspressive udfoldelsesmuligheder', som eksempelvis kan findes i gymnastikken opvisningstradition og i det 'sociale samvær'. Ud over ønsket om at komme i 'fysisk form' og få et 'mentalt overskud', er træningen for fitnesskundernes vedkommende også i højere grad et spørgsmål om at realisere deres ønsker til 'udseende og krop' (Ulseth, 2003, p. 34).

I fitnesskulturen er der således tendenser til, at træningsformerne bygger på en implicit iscenesættelse og legitimering af, at træningen skal 'nytte noget' for den enkelte udøver – den skal have effekt, som meget gerne skal kunne måles og ses, såfremt den skal leve op til den aktives forventninger. Derfor er det også nærliggende, at fitnesskundernes svar tilbagerapporterer de budskaber, som deres fitnessudbyder sælger via massiv markedsføring, og derfor er svarfordelingen således også udtryk for, at fitnessudøverne præges af disse markedsføringsmetoder. Når fitnesskulturen markedsfører disse effektmotiver meget bevidst, resulterer det således i, at fitnessstræningen kan sælges som et rationelt, sundhedsrelateret produkt, der i sig selv skal kunne betale sig i form af produktets modydelse – det tabte kilo, og den forbedrede kondition.

I en anden større, men knapt så velkendt, dansk fremstilling af sundhedens rolle og betydning for idrætsdeltagelsen, konkluderes det interessant nok, at *"... personer, der dyrker idræt af hensyn til deres sundhed, får ofte ikke særligt meget motion i det hele taget. De personer, der ikke dyrker idræt af hensyn til deres sundhed, får oftest mange timers motion. Sundhedsbevidsthed i forhold til at dyrke motion og motionsmængde går altså hånd i hånd"* (Undervisningsministeriet, 2005, p. 137). Dette studie indeholder således en direkte kritik af sundhedens rolle og placering i idrætten og resultatet synes at være, at såfremt dette motiv og denne begrundelse bliver til den primære, da er det direkte skadeligt for idrætsdeltagelsen.

Andre fremstillinger af sundhedens rolle i idrætten sker ligeledes ofte med den kritiske retorik i højsædet, fordi dette spørgsmål relaterer sig til spørgsmålet om, hvorvidt idrættens kropskulturer skal betragtes som et spørgsmål om livsstil, eller om den skal betragtes som proces og idébærer (Klausen, 1989, p. 89). Ofte resulterer disse fremstillinger i en sociologi om sundhedsdiskurser, og derved kan der også tales om studier af idrættens magtstrukturer og dominansforhold (Thing, 2009). I dette perspektiv kritiseres fitnesskulturen samlet set for et ensidigt snævert egoistisk fokus på de afledte personlige sundhedseffekter og det kropsæstetiske træningssigte, hvor *"... den moderne narcissos kun ser den kolde refleksion af kød og liv i de moderne spejlkabinetter"* (Klausen, 1989, p. 89), og hvor vi *"... hellere vil dyrke os selv i neonbelysningens skær inden døre i fitnesskulturens spejlsale i stedet for at dyrke hinandens samvær ..."* (Ibid, p. 312).

Samtidig synes der også at være en vis skepsis rettet mod selve den kvantitative tilgang til studiet af træningsmotiver og -begrundelser, hvilket muligvis kan være en forklaring på den manglende forskningstradition inden for motivforskningen. Skeptikere af kvantitative forskningstilgange afslører med deres kritik, at de dybest set ikke tror på, at individet er i stand til at italesætte eller gøre sig de dybdepsykologiske faktorer bevidst, som en kvalificeret besvarelse af spørgeskemaer vil kræve. De kvantitative undersøgelser og deres resultaterne tolkes i dette lys som overfladiske krusninger på en persons nuancerede, komplekse og modsigelsesfyldte psykologiske støbning, hvorfor der må tages kvalitative metoder i brug (Eichberg & Bøje, 1997). I dette perspektiv må de forrige og kommende målinger i høj grad ses som *udtryk for* de fitnessaktives egne meningsgivende fortællinger - og derved være udtryk for den legitimeringsproces, som får de aktive til at gentage deres træningsritualer. Dette gør, i mine øjne, bestemt ikke studiet mindre interessant, men det betyder, at vi ikke kan nøjes med at oversætte disse resultater til en 'sådan-er-virkeligheden-altså' -forståelse.

Uden at lægge sig fast på, om det er de psykologiske eller sociologiske perspektiver, der er korrekte, præsenteres nedenfor de empiriske resultater omhandlende de aktive fitnessudøvers træningsmotiver og -begrundelser. Respondenterne havde, i modsætning til den omtalte norske undersøgelse, kun mulighed for at svare i én af de opstillede svarkategorier, hvilket i mine øjne rummer mere brugbar information, da

respondenten påtvinges en forsimpning og streng prioritering og ikke kan slippe af sted med at krydse alle kategorier af, da de alle vil være til stede i et eller andet omfang i den enkelte konkrete idrætsudførelse.

Ulempen ved at tvinge respondenterne til kun at svare i én kategori er, at en andel af respondentgruppen protesterer og enten undlader at besvare spørgsmålet eller benytter sig af kategorien 'andet', hvor især mange kvinder har beklaget sig over den forsimplede tilgang til deres sammensatte træningsoplevelser.

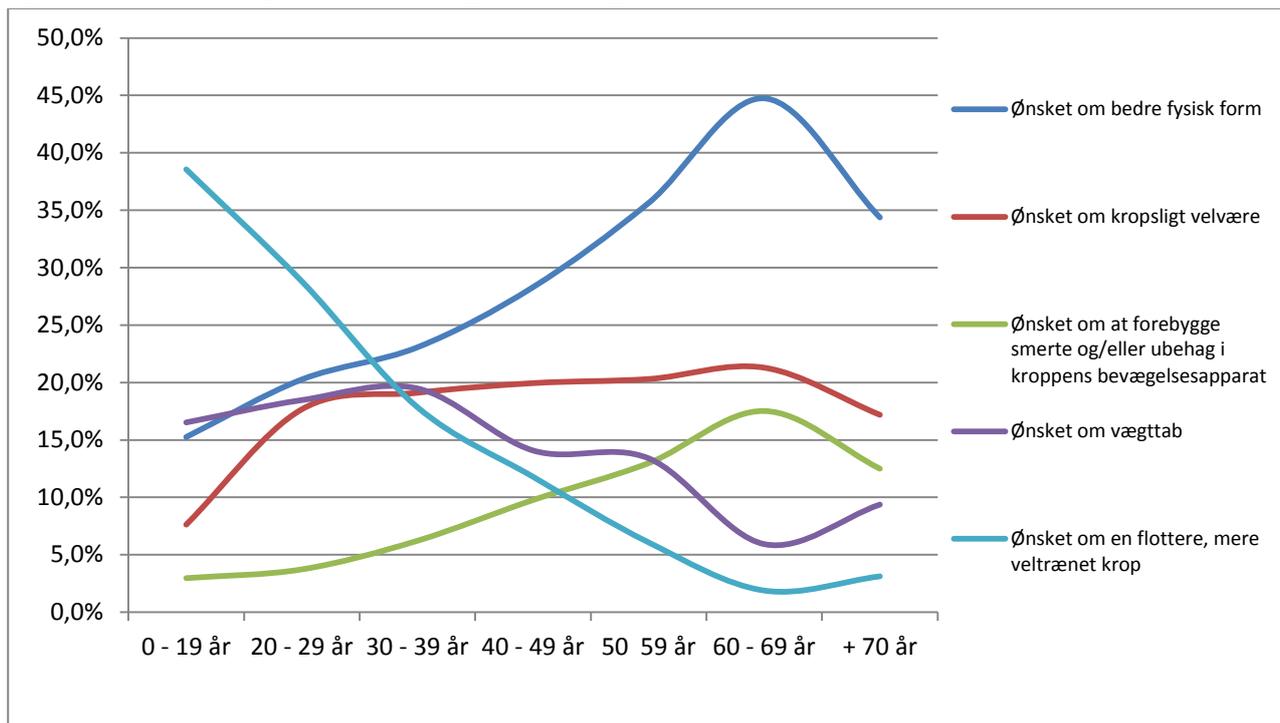
Table 24. Fitnessudøveres træningsmotive og -begrundelser - fordelt på organiseringsform

Hvad har været den vigtigste årsag til din indmeldelse i fitnesscentret? Sæt kun ét kryds	Forening	Kommerciel	Total
Ønsket om bedre fysisk form	32,7 %	23,0 %	26,0 %
Ønsket om kropsligt velvære	17,4 %	19,1 %	18,6 %
Ønsket om en flottere, mere veltrænede krop	10,2 %	21,7 %	18,2 %
Ønsket om vægttab	14,9 %	17,1 %	16,4 %
Ønsket om at forebygge smerte og/eller ubehag i kroppens bevægelsesapparat	10,3 %	6,3 %	7,5 %
Andet (uddyb gerne - du har op til 100 anslag):	6,0 %	7,0 %	6,7 %
Ønsket om at komme i form til min primære hovedidræt	4,5 %	1,9 %	2,7 %
Ønsket om genoptræning efter en skade	2,3 %	2,1 %	2,2 %
Ønsket om større muskelmasse	1,6 %	1,8 %	1,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.186	4.844	7.030

Som det ses, er der især to tydelige forskelle mellem de to organiseringsformer. Andelen, der træner med henblik på 'ønsket om bedre fysisk form' i foreninger er markant større end andelen i kommercielt regi. Her er der til gengæld markant flere, der træner med 'ønsket om en flottere, mere veltrænede krop'. Der er også mindre forskelle mellem organiseringsformerne i svarkategorien 'ønsket om vægttab', 'ønsket om at forebygge smerte i kroppen' samt 'ønsket om at komme i form til min primære hovedidræt'. Sidstnævnte er især interessant i det lys, at fitnessstræning herved ikke kan italesættes eller beskrives som træning, der støtter op om sportslige målsætninger. Fitnessstræning er således for det store flertal af fitnessaktive en række aktiviteter, der tilsyneladende dyrkes for sin egen skyld og ikke tjener noget formål i relation til anden sportslig aktivitet, hvilket andre resultater ligeledes understreger.

Disse forskelle mellem organiseringsformerne skyldes dog i udpræget grad sammensætningen af medlems- og kundebasen. De mange unge fitnesskunder sætter deres afgørende præg på træningskulturen i kommercielle centre, og når unge dominerer i kundegruppen vil det også sætte sit præg på stemningen i træningsmiljøet, som især relaterer sig til de mere kropsæstetiske træningsmotive og -begrundelser. De noget ældre medlemmer i foreningsregi sætter til gengæld de mere velværeorienterede træningsmotive og -begrundelser højere end de kropsæstetiske. De tydelige sammenhænge mellem alder og træningsmotive og -begrundelser kan ses af nedenstående figur, hvor de fem mest populære træningsmotive og -begrundelser er udvalgt. Til illustration af denne pointe er nedenstående figur lavet.

Figur 7. Sammenhæng mellem træningsmotiver og alder



Det motiv og den begrundelse, der samler størst opbakning, er uden tvivl 'ønsket om bedre fysisk form'; men ud over denne tendens er det samlede billede af alderskategoriernes forskellige indflydelse på svarfordelingerne særdeles broget. Det er bemærkelsesværdigt, men ikke så overraskende, at kategorien med 'ønsket om bedre fysisk form' er så markant stigende med alderen, mens andelen, der angiver 'ønsket om en flottere og mere veltrænet krop' som deres primære træningsmotiv falder drastisk med alderen.

Hvis de forskellige svarkategorier følges op gennem alderen, fremgår det, at der knytter sig vidt forskellige træningsmotiver til de forskellige aldersgrupperinger. Hovedtendenserne fordeler sig med lidt god vilje i tre store aldersgrupperinger, hvor de kropsæstetiske træningsmotiver og -begrundelser ('flottere, mere veltrænet krop' og vægttab) dominerer blandt de unge fitnessudøvere op til 30 år, mens de mere velværeorienterede motiver ('bedre fysisk form' og 'kropsligt velvære') dominerer blandt de aktive fitnessudøvere over 30 år. For gruppen af respondenter over 60 år fylder de sygdomsforebyggende træningsmotiver og -begrundelser gradvist mere. De æstetiske perspektiver dominerende således blandt de yngre fitnessudøvere under 30 år, mens de velværeorienterede er i centrum blandt fitnessudøvere over 30 år og de og sygdomsrelaterede aspekter dominerer blandt de ældste fitnessudøvere over 60 år.

Det samlede billede af alderskategoriernes indflydelse på de forskellige træningsmotiver og -begrundelser er således særdeles broget, hvilket vidner om særdeles omskiftelige sammenhænge mellem alder og det primære træningsmotiv og -begrundelse.

Den store forskel på de forskellige aldersgruppers primære træningsmotiv og -begrundelse vil med stor sandsynlighed kunne afspejle sig i fitnesscentres træningsmiljø og stemning, hvilket en større analyse af aldersgrupperinger fordelt på organiseringsform bekræfter (se evt. bilag 9: Store aldersgrupper krydset med træningsmotiver og -begrundelser).

Selvom selve stemningen i træningslokalerne i hhv. foreningsbaserede og kommercielle træningsmiljøer vil være vidt forskellige alene som følge af de forskellige aldersgrupperingers sammensætninger, er der således også en række interessante forskelle inden for de enkelte aldersgrupper, når aldersgrupperne samles i tre større kategorier og fordeles ud på organiseringsformer. Bilagstabellens mange tal afslører således medlemmer og kunders forskellige træningsmotiver og -begrundelser indenfor de enkelte aldersgrupper, hvilket i mere overskuelig form er opsummeret i nedenstående tabel.

Tabel 25. Kunders og medlemmers træningsmotiver - fordelt på alder og organiseringsform

Aldersgrupper	Medlemmer	Kunder
<p>0 - 29 år</p> <p>For aldersgruppen op til 29 år gælder det, at 'ønsket om en flottere, mere veltrænet krop' dominerer blandt både medlemmer og kunder.</p>	<p>Medlemmer i denne aldersgruppe træner i markant højere grad end kunderne med henblik på 'ønsket om vægttab'. Samtidig er der en større andel medlemmer end kunder, der træner med henblik på at 'få en større muskelmasse'. Dertil er det en større andel, der træner for at komme i form til deres hovedidræt, selvom andelen, der angiver dette som det primære træningsmotiv og -begrundelse er relativt lille.</p>	<p>Kunder i denne aldersgruppe træner i højere grad end medlemmer med henblik på 'kropsligt velvære'.</p>
<p>30 - 59 år</p> <p>For aldersgruppen mellem 30 og 59 år dominerer 'ønsket om bedre fysisk form', som dog samler en væsentligt større andel medlemmer end kunder. Også 'ønsket om kropsligt velvære' dominerer indenfor denne aldersgruppe.</p>	<p>Selvom der for den samlede respondentgruppe er mange, der træner med 'ønsket om bedre fysisk form' er der inden for denne aldersgruppe blandt medlemmerne markant flere medlemmer end kunder, som angiver dette som deres primære træningsmotiv og -begrundelse. Dertil er der også en større andel af medlemmer end kunder, der træner med henblik på en primær hovedidræt.</p>	<p>Kunderne i denne aldersgruppe træner i markant højere grad end medlemmerne med 'ønsket om en flottere, mere veltrænet krop'.</p>
<p>+ 60 år</p> <p>For den samlede gruppe over 60 år dominerer tre træningsmotiver og -begrundelser. For det første er ønsket om bedre fysisk form dominerende. Dertil samler 'ønsket om kropsligt velvære' samt 'ønsket om at forebygge smerte og/eller ubehag i kroppens bevægelsesapparat' store andele af aldersgruppen.</p>	<p>Medlemmer over 60 år træner i højere grad end kunder med henblik på 'kropslige velvære'. Dertil er medlemmerne mere orienteret mod at 'forebygge smerter og ubehag i kroppens bevægelsesapparat'.</p>	<p>Kunderne over 60 år træner i højere grad end medlemmer med henblik på 'ønsket om vægttab'.</p>

Opdelingen på organiseringsform giver fint indblik i to forskellige træningsmiljøer og -kulturer; og man skal generelt ikke være blind for de mange ligheder, der eksisterer mellem de to træningsmiljøer; men de forskelle, som empirien giver udtryk for, relaterer sig ikke udelukkende til alderssammensætningen. For også internt i de enkelte alderskategorier er der en række tydelige forskelle i træningsmotiver og -

begrundelser. Når man i nedenstående tabel ser på forskellene mellem mænd og kvinder uafhængigt af organiseringsform, træder der også en række interessante forskelle frem.

Tabel 26. Fitnessudøveres træningsmotive - fordelt på køn

Hvad har været den vigtigste årsag til din indmeldelse i fitnesscentret? Sæt kun ét kryds	Mand	Kvinde	Total
Ønsket om bedre fysisk form	28,9 %	24,3 %	25,8 %
Ønsket om kropsligt velvære	16,4 %	19,7 %	18,7 %
Ønsket om en flottere, mere veltrænede krop	16,9 %	19,1 %	18,4 %
Ønsket om vægttab	11,5 %	18,6 %	16,3 %
Ønsket om at forebygge smerte og/eller ubehag i kroppens bevægelsesapparat	7,0 %	7,8 %	7,5 %
Andet (uddyb gerne - du har op til 100 anslag):	6,1 %	7,1 %	6,8 %
Ønsket om at komme i form til min primære hovedidræt	5,9 %	1,0 %	2,6 %
Ønsket om genoptræning efter en skade	2,6 %	2,1 %	2,2 %
Ønsket om større muskelmasse	4,6 %	0,3 %	1,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	2.107	4.481	6.588

De største forskelle mellem de to køn findes i kategorierne 'ønsket om vægttab', som generelt samler flere kvinder end mænd. Derimod samler 'ønsket om bedre fysisk form' generelt flere mænd end kvinder. Således er der forskelle mellem de to køn, som også går på tværs af aldersskel. De store udsving både internt og mellem alderskategorierne, organiseringsformerne og de to køn indikerer, at de enkelte træningsmotive ikke kan tages for givet og derfor ikke er konstante størrelser gennem hele livet.

Træningsmotive og -begrundelser ændrer sig således i takt med alderen, indbyrdes mellem kønnene og mellem organiseringsformerne. Disse ændringer er værd at tage i betragtning som fitnessudbyder, for selve opmærksomheden på træningens tilrettelæggelse målrettet forskellige kunde- og medlemssegmenter kan med fordel rettes ind efter en bevidsthed om, at motive og begrundelser ændrer sig løbende.

Mulighederne for mere målrettet at arbejde med især de forskellige aldersgruppers foranderlige træningsmotive samt de markante forskelle mellem kønnene bør være oplagte områder at højne vidensniveauet på. Potentielt kan fitnessudbyderne imødekomme de ændrede forventningsmønstre hos de fitnessaktive i samme stund, de optræder, hvilket kunne resultere i en højere tilfredshedsfølelse hos den enkelte fitnessaktive. Således vil også en tilbagevendende dialog med den fitnessaktive være en simpel forudsætning for at kunne tilrettelægge et tilfredsstillende træningsforløb for den enkelte udøver på lang sigt. Disse former for dialog er dog, efter min overbevisning, endnu ikke ret udbredte i danske fitnesscentre, og et medlemskab i en forening eller et abonnementskort til et fitnesscenter betragtes sandsynligvis stadig først og fremmest som et adgangskort til en træningsfacilitet, hvor man selv er herre over sine valg.

Når de aktive fitnessudøveres oplevelser og bedømmelser af fitnessstræningen i sidste ende skal gøres op, er det af indlysende årsager også et spørgsmål om penge. De samlede indtryk og de konkrete oplevelser og erfaringer, som fitnessudøveren har gjort sig, skal på en eller anden måde både afspejle sig det konkrete kropslige udbytte og samtidig leve op til de forventninger og forestillinger, som fitnessudøveren havde før indmeldelsen. Dette skal samlet set sættes i en balancerelation til det, man oplever at få for pengene. Det centrale spørgsmål er, om fitnessudøveren har en oplevelse af, om fitnessproduktet er pengene værd og om fitnessudøveren er tilfreds med prisen? Dette er der spurgt ind til nedenfor. I første omgang viser resultaterne en meget høj tilfredshed med forholdet mellem pris og kvalitet blandt de aktive fitnessudøvere.

Tabel 27. Tilfredshed med prisen fordelt på organiseringsform – fordelt på organiseringsform

I hvilken grad er du tilfreds med prisen på dit medlemskab af fitnesscentret?	Forening	Kommerciel	Total
Meget tilfreds	47,0 %	22,7 %	29,5 %
Tilfreds	36,1 %	40,5 %	39,3 %
Hverken tilfreds eller utilfreds	12,2 %	22,0 %	19,2 %
Utilfreds	2,6 %	11,0 %	8,6 %
Meget utilfreds	0,6 %	2,6 %	2,0 %
Ikke relevant/ved ikke	1,5 %	1,2 %	1,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.848	4.738	6.586

Men når man ser på organiseringsform, er medlemmer i sammenligning med kunder markant mere tilfredse med prisniveauet, hvilket sandsynligvis relaterer sig til det non-profit princip, som en idrætsforening typisk er bygget op omkring. Kritikere af foreningslivets satsninger på at etablere foreningsbaserede fitnesscentre vil sandsynligvis hævde, at forskellen i det reelle prisniveau og den heraf afledte tilfredshed med denne bunder i de indirekte og direkte tilskud, som foreningsbaserede fitnesscentre, modtager fra offentlige kasser.

Det er dog endnu uvist, hvor meget de offentlige tilskud i praksis betyder for de nyoprettede foreningsbaserede fitnesscentre, og noget tyder også på, at kommunerne forvalter folkeoplysningslovens bestemmelser om lokale-, aktivitets- og medlemstilskud forskelligt fra kommune til kommune. I mange kommuner får voksne idrætsudøvere således slet ingen tilskud, men i relation til Foreningsfitness' satsning kan der i praksis godt være tale om, at rentefri lån fra idrættens hovedorganisationer til etablering af en træningsfacilitet samt de billige instruktøruddannelser, som også medfinansieres via tipsmidlerne, er en konkret konkurrencefordel for foreningerne og deres virke. Måske nyder foreninger også godt af billige husleje, hvis de ligger i offentlige idrætsfaciliteter.

Disse detaljerede analyser mangler dog for at kunne udtale sig mere specifikt om konkurrenceforholdene mellem fitnessforeninger og kommercielle centre og selvom flere medlemmer end kunder giver udtryk for en stor tilfredshed med forholdet mellem pris og kvalitet, tyder intet på, at fitnesskunder isoleret set er

utilfredse. Også blandt fitnessaktive kunder ses nemlig et klart flertal, der er tilfredse, og kun samlet set 13,6 pct. er decideret 'utilfredse' eller 'meget utilfredse'.

Såfremt man krydser dette spørgsmål med fitnessudøvernes træningspræferencer, ses tydelige generelle tendenser: De der foretrækker at træne på hold enten som den eneste eller primære træningsaktivitet, er i højere grad end andre tilfredse eller meget tilfredse med prisniveauet (se evt. bilag 10: Sammenhæng mellem tilfredshedsgrad og træningspræference fordelt på organiseringsform).

De mest tilfredse fitnessudøvere er i relation til disse krydsninger medlemmer, der træner på hold som primær, men ikke eneste aktivitet, mens de mindst tilfredse fitnessudøvere generelt er kunder, der ofte men ikke udelukkende træner individuelt. Den anden tydelige tendens i denne krydsning er, at medlemmer over hele linjen generelt er mere tilfredse end kunder uafhængigt træningens organisering. Internt inden for kundegruppen ses dog ikke nogen forskel på tilfredshedsgraden og træningen organisering (se evt. bilag 10).

I et andet spørgsmål, som ligeledes relaterer sig til forholdet mellem prisniveauet og den oplevede fornemmelse af at få noget igen, blev fitnessudøverne bedt om at forholde sig til to modsatrettede udsagn vedrørende det afgørende spørgsmål – om føler de, at de får noget for pengene. Er der med andre ord sammenhæng mellem den pris, der betales og det produkt, de oplever?

Tabel 28. Meget eller lidt for pengene fordelt på organiseringsform

Udsagn A: 'Jeg synes, jeg får meget for pengene' stillet over for Udsagn B: 'Jeg synes ikke, at jeg får nok for pengene'	Forening	Kommerciel	Total
Helt enig med A	50,5 %	30,0 %	35,8 %
Noget enig med A	27,3 %	32,1 %	30,7 %
Neutral/Ved ikke	17,7 %	24,3 %	22,5 %
Noget enig med B	3,0 %	10,7 %	8,5 %
Helt enig med B	1,4 %	3,0 %	2,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.884	4.732	6.616

Som tilfældet var med spørgsmålet om tilfredshed med prisniveauet, er der også her et klart flertal af både kunder og medlemmer, der enten er 'meget enige' eller 'enige' med udsagnet om, at de 'får meget for pengene'. Medlemmer er dog igen mere enige med udsagnet end kunder der i højere grad svarer, at de enten er 'helt enige' eller 'enige' med udsagn B. Samlet set er der i udpræget grad tale om tilfredse medlemsgrupper og ganske tilfredse kundegrupper. På baggrund af disse generelt meget flotte tilfredshedsmålinger, kan det virke besynderligt, at fitnesscentre hvert år kæmper for at fastholde fitnessudøvere, men dette må forklares med henvisning til undersøgelsens appel til de mest aktive fitnessudøvere, hvorfor denne fastholdelsesudfordring med stor sandsynlighed i mindre grad gælder lige præcis hér. Det kunne nedenstående tabel tyde på. I følgende tabel, som afrunder dette afsnit 'hvorledes

fitnessudøvere oplever og legitimerer deres træning', ses nemlig, at store dele af både kunde- og medlemsmassen giver udtryk for, at de gerne vil forny deres abonnement og medlemskab.

Tabel 29. Fornyelse af medlemskab fordelt på organiseringsform

Vil du forny dit medlemskab/abonnement til fitnesscentret, når dit nuværende medlemskab udløber?	Forening	Kommerciel	Total
Ja, helt sikkert	55,6 %	51,4 %	52,6 %
Ja, sandsynligvis	29,8 %	35,9 %	34,2 %
Måske, har ikke besluttet mig endnu	10,8 %	10,7 %	10,8 %
Nej, sandsynligvis ikke	2,7 %	1,3 %	1,7 %
Nej, helt sikkert ikke	1,0 %	0,7 %	0,8 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	1.847	4.736	6.583

Kunderne virker således en anelse mere tilbageholdende end medlemmerne i relation til at forny deres abonnement, hvilket kan skyldes det generelt højere prisniveau. Såfremt dette resultat kunne udbredes til at gælde hele den samlede kunde- og medlemsgruppe både i landets kommercielle og foreningsorganiserede fitnesscentre, ville der med stor sandsynlighed ikke være et frafald af nævneværdigt omfang.

6.7 Konklusion på portrættet af de aktive fitnessudøvere

Dette kapitel har set nærmere på fitnesskulturens aktive udøvere ud fra en interesse om at studere primært forskelle, men også ligheder, mellem fitnesskunder i store kommercielle fitnesskæder og medlemmer i de mindre foreningsbaserede fitnesscentre. Som følge af problemfeltet er dette kapitels konkrete problemformulering formuleret således:

Hvad karakteriserer fitnesskulturens aktive fitnessudøvere, og hvilke sandsynlige forskelle eksisterer der mellem en foreningsbaseret og en kommercielt organiseret træningskultur?

Den samlede gruppe respondenter udgøres af meget spredte alderssegmenter, men det dominerende alderssegment bestod af unge mellem 20 og 29 år. I takt med stigende alder efter de fyldte 30 år faldt andelen af respondenter. Mellem de to organiseringsformer var der generelt store forskelle i aldersspredningen og den store andel af unge i kommercielle fitnesscentre resulterer i en decideret ungdomsdomineret fitnesskultur, hvilket kan forklares de kommercielle centres geografiske placering. Den større aldersspredning i foreninger tyder på, at foreningsbaserede fitnesscentre nyder en bredere folkelig medlems sammensætning end den kommercielle fitnesskultur, der primært appellerer til bestemte befolkningsgrupper. Derved står fitnessforeninger potentielt set stærkere i diskussioner om, hvorvidt foreningsidrættens satsning på oprettelse af fitnesscentre alene var et angreb på de kommercielle fitnesscentre, da foreningsidrætten herved kan dokumentere, at foreningerne med stor sandsynlighed har en mere folkelig medlems sammensætning. Argumenter om, at de foreningsdrevne centre udsætter de kommercielle for en urimelig konkurrenceforvridning, kan således mødes med henvisning til, at opførelse af

disse foreningsbaserede fitnesscentre sikrer et værdifuldt supplement til markedets kommercielle udbydere i forhold til de målgrupper, som de kommercielle fitnesscentre ikke formår at tiltrække.

Noget tyder også på, at fitnesscentres motionsprægede træningsformer tiltrækker stort set alle befolkningsgrupper – dog med undtagelse af borgere på overførselsindkomst. Der er næppe mange andre idrætsfaciliteter, ud over de kommunale svømmehaller, der har samme evne til at appellere til unge som gamle og forskellige befolkningsgrupper på én og samme tid. Dette skyldes med stor sandsynlighed, at træningsformerne ikke forudsætter samme fysiologiske, tekniske eller motoriske niveau og på denne måde adskiller fitnesskulturen sig fra en sportskultur, hvor den meningsfulde idrætsaktivitet for begge parter fordrer nogenlunde ensartet sportslige niveau.

Medlemmer fra foreninger med hjemmeboende børn angiver i højere grad end kunder med hjemmeboende børn, at børnene er idrætsaktive, samtidig med at de selv træner. Det er med andre ord en mulighed, som kun en mindre del af kunder med børn benytter sig af, hvilket må hænge sammen med dels udbredelsen af pasnings- og opsynsmulighederne i kommercielle fitnesscentre samt de konkrete aktiviteter, som tilbydes hér set i sammenligning med foreningsbaserede idrætstilbud, der ofte er samlet i og udsprunget af større offentlige anlæg med flere aktiviteter under samme tag.

Det store flertal af fitnessudøvere er studerende eller erhvervsaktive ansat som funktionærer – og flertallet er ansat i den private sektor med et arbejdsliv, der generelt er præget af stillesiddende arbejde med meget lidt fysisk aktivitet. Denne tendens er dog mest markant blandt kunder. Generelt tyder svarene på, at cirka halvdelen af de aktive fitnessudøvere har et fleksibelt arbejde, hvor skellet mellem arbejdstid og fritid er flydende. Dette kan samtidig medvirke til at understrege fitnessudøvernes behov for selv at kunne tilrettelægge deres fritidsaktiviteter.

Når man ser på træningsmotiverne og –begrundelserne, er sundhedsmotiver samlet set vigtigere end de kropsæstetiske træningsmotiver. Der er dog en vigtig undtagelse blandt de unge fitnessudøvere under 30 år, hvor de kropsæstetiske træningsmotiver dominerer. I takt med at fitnessudøvernes alder stiger, falder andelen, der begrunder deres træning med de kropsæstetiske elementer i fitnesskulturen. Dette gælder uanset organiseringsform og køn. Da andelen af unge fitnesskunder under 30 år er markant større end den tilsvarende andel af unge under 30 år i foreningsregi, vil dette forhold i praksis med stor sandsynlighed medvirke til afgørende forskel mellem en kommercialiseret og foreningsorganiseret fitnesskultur, deres respektive stemning og træningslokalets indretning.

Når talen falder på, om fitnesskunderne føler sig som 'medlemmer' eller som 'kunder', svarer flertallet, at de føler sig som medlemmer, hvilket kan være udtryk for, at den kommercielle idrætskultur har tilegnet sig et positivt ladet begreb fra foreningsverdenen og med stor succes har implementeret dette i eget regi. På trods af dette forhold er der dog store forskelle til foreningerne, hvor medlemsbegrebet er endnu mere udbredt.

De aktive fitnesskunder og -medlemmer i denne undersøgelse er samlet set meget tilfredse, men medlemmer er generelt mere tilfredse end kunder. Hovedparten af fitnessudøverne er relativt tilfredse med prisniveauet. Her er medlemmer dog markant mere tilfredse end kunder, hvilket også afspejles i en reel prisforskel mellem mange kommercielle og foreningsbaserede fitnesscentre.

Besvarelse af dette spørgsmål er gengivet nedenfor i en opsummerende tabel. I tabellen ses en opsummerende besvarelse af problemformuleringen, hvor det samlede empiriske indtryk fremgår at kolonnen 'generelle ligheder' og forskellene mellem fitnesskulturens foreningsbaserede og kommercielt organiserede træningsudtryk præsenteres i deres respektive, men indbyrdes sidestillede kolonner.

Tabel 30. Kulturforskelle og ligheder mellem foreningsbaseret og kommercielt organiseret fitness

Fitnesskulturens aktive udøvere – ligheder og forskelle			
Kategori	Generelle ligheder	Særligt for den foreningsbaserede organisering – medlemmer	Særligt for den kommercielle organisering – kunder
Alderssegment	Den samlede gruppe respondenter udgjorde en meget spredt alderssegmenter.	I foreningerne er medlemsbasen sammensat af mange forskellige alderssegmenter, der medvirker til en mere 'folkelig' fitnesskultur.	Stor andel af unge mellem 20 og 29 år, hvilket resulterer i en decideret ungdomsdomineret fitnesskultur.
Geografisk placering	Fitnesskulturen kom i første omgang til de store byer og blev herefter i den kommercielle variant udbredt til andre bymiljøer, mens foreningerne primært organiserede fitness i landsbysamfund.	Den foreningsbaserede organisering af fitness dominerer i de mindre landsbysamfund.	Den kommercielle organiseringsform dominerer i de større byer – København, Aarhus, Odense, Aalborg, Esbjerg og andre mellemstore byer.
Erhvervsprofil	Langt de fleste aktive fitnessudøvere er enten studerende eller erhvervsaktive. For de erhvervsaktive har cirka halvdelen et fleksibelt arbejde, hvor skellet mellem arbejdstid og fritid er flydende og fleksibelt.	I de foreningsbaserede fitnesscentre er der en majoritet af erhvervsaktive, som hovedsageligt er ansat i funktionærstillinger i den private sektor.	I de store kommercielle fitnesscentre og -kæder dominerer unge studerende.
Fitnessstræning og børn	Fitnesskulturen er i mindre grad end andre idrætskulturer præget af en nedgang i den træningsmæssige aktivitet, når der fokuseres på børns indflydelse på træningens regelmæssighed.	I foreninger har børn, i lighed med andre studier af samme situation, en direkte negativ indflydelse på træningens regelmæssighed.	I kommercielle fitnesscentre er fitnessstræningens regelmæssighed uafhængig af både børn og køn – dvs. at de traditionelle forestillinger om børns negative indflydelse på træningsmængden i kommercielt regi ikke kan genfindes empirisk.
Idrætsvaner ud over fitness-træning	Fitnessstræning bør karakteriseres som motionsformer, som man 'går til' – også i foreningsregi, hvor forestillinger om, at fitnessstræning ofte var grundtræning i relation til en hovedidræt har floreret.	Medlemmer dyrker i højere grad end kunder også andre former for idræt end fitnessstræning. Dette kan skyldes de manglende holdtræningsfaciliteter, men dækker måske også over en mere alsidig idrætskultur i foreningsregi.	En langt større andel af kunder dyrker fitness som den eneste aktivitet.

Træningsorganisering	Det samlede indtryk blandt de aktive fitnessudøvere er, at individuelle træningsformer dyrkes i højere grad end de holdbaserede træningsformer. Der er dog også en stor gruppe, som blander individuel træning og træning på hold.	Medlemmer træner mere individuelle træningsformer end kunder, hvilket kan forklares med manglende træningsfaciliteter. Den foreningsbårne fitnesskultur er således mere individuel i selve træningens praktiske udførelse end den kommercielle variant.	Fitnesskunder træner i højere grad på hold end medlemmer og generelt må det antages, at kommercielle centre både råder over flere holdtræningsfaciliteter og har et bredere udbud af holdtilbud og -koncepter end foreningsbaseret fitness.
Træningsmotive og -begrundelser	Når man ser på træningsmotive, er sundhedsmotive samlet set vigtigere end de kropsæstetiske træningsmotive. I takt med at fitnessmedlemmernes alder stiger, stiger andelen, der tilkendegiver, at de træner med de sundhedsmotive for øje. Dette gælder uanset organiseringsform og køn.	I foreninger træner de generelt ældre fitnessudøvere i høj grad for at komme i eller vedligeholde en fysisk form og med henblik på kropsligt velvære. Sundhedsmotive og -begrundelser spiller således en større rolle i foreninger end i kommercielle centre.	Kropsæstetiske træningsmotive dominerer for udøvere under 30 år, hvilket også vil afspejle sig i træningslokalets stemning og indretning.
Tilfredshed	De aktive fitnesskunder og -medlemmer i denne undersøgelse er samlet set meget tilfredse med instruktørers service, træningslokalerne, antallet af holdtimer, træningsudstyret, kvaliteten på holdaktiviteterne, rådgivningen og prisniveauet.	Medlemmer er generelt mere tilfredse end kunder, især når det kommer til prisniveau, hvilket også afspejler en reel forskel mellem foreninger og kommercielle centres prisniveau.	Isoleret er der samlet set tale om udbredt tilfredshed blandt kunderne, men tilfredshed vedrørende forhold til de andre medlemmer og i forhold til prisen på abonnementet er kunder markant mindre tilfredse end medlemmer.
Medlem eller kunde?	Når talen falder på, om fitnessudøvere føler sig som 'medlemmer' eller som 'kunder', forekommer organiserings-formen ikke at have den store betydning.	Medlemmer føler sig som det, de er – medlemmer i en forening.	Flertallet af kunder føler også, at de er medlemmer i højere grad end kunder, hvilket er et interessant fund.

Som følge af de empiriske resultater synes det ganske rimeligt at omtale fitnesskultur i flertal – for selvom der er talrige ligheder, som består i selve forståelsen af fitnessstræningens mening og dens rolle, afhænger selve oplevelsen og udførelsen af fitnessaktiviteterne i høj grad af selve træningens organisering, af fitnesscentrets geografiske placering, af størrelsen på centret, af køn samt ikke mindst af alder. Fitnesskultur er således i sig selv et spørgsmål om forskelle og nuancer, som det er et spørgsmål om ensartethed og homogenitet.

Samlet set medvirker disse forhold i høj grad til at tegne profilerne af to forskellige fitnesskulturer, der begge rummer forskellige udfordringer, potentialer og begrænsninger. For den kommercielle fitnesskulturs vedkommende består udfordringen i at målrette koncepter og produkter mod nye målgrupper, således at fitnesskulturen ikke i lige så høj grad er et udtryk for en kropsfokuseret ungdomskultur, som tilfældet er i dag. Denne fitnesskultur har fundet indpas i de store kommercielle fitnesskæder og vil, alene i kraft af kundesammensætningen, sætte sit afgørende præg på den stemning, som er i centrene.

For den foreningsbaserede fitnesskultur er udfordringen først og fremmest af lokal idrætspolitisk karakter, da der er reel risiko for, at de manglende holdtræningsfaciliteter på sigt vil resultere i en mindre attraktiv

fitnesskultur set i relation til andre idrætsudbydere. Empirien taler for, at selve organiseringen på hold bidrager positivt til både træningens regelmæssighed og vurderingen af selve træningsoplevelsen. Derfor kan de manglende faciliteter til disse aktiviteter på sigt medvirke til at forringe foreningernes samlede konkurrenceevne.

7. Perspektivet: Breddeidrættens kommercialisering – fra forening til forretning?

”Kære ven,

Jeg ved ikke om du, når du ser tilbage på vores fælles minder fra pionertiden i fransk idrætsundervisning – fyrrer år for mig og snart ligeså mange for dig – er tilfreds med de resultater, vi har opnået. Personligt er jeg langt fra tilfreds. Skæret over De Olympiske Lege blænder mig ikke det mindste. De henvender sig for øvrigt kun til eliten, thi legenes mål er at ære og sætte de idrætsmænd i relief, som med deres overlegne dygtighed nærer den nødvendige ambition og kappelyst til at opretholde en almen sportslig aktivitet.

Men over for eliten står netop de brede lag, alle dem, der dyrker sport uden at have som mål at udmærke sig. Blandt dem er meget nået i teknisk henseende og meget lidt i form af glimrende resultater. Procentdelen af aktive sportsudøvere i befolkningen er stadig ganske beskedent. Bluff og reklame skjuler, hvordan situationen virkelig er. Støjende presseomtale og overflod af mesterskabskonkurrencer leder offentligheden på vildspor. Et land er i virkeligheden ikke en sportsnation før den dag, flertallet af dets indbyggere føler et personligt behov for at dyrke sport. Set ude fra den definition véd jeg ikke engang, om Amerika er en sportsnation.

Gid man i fremtiden kunne lukke munden på alle dem, der kun taler om sport; så ville alle dem, der dyrker sport, fremstå som en stærk reduceret troppeenhed. (...) Grunden til denne tingenes tilstand er, (...), at vi i alt for høj grad har favoriseret hold- og ungdomssporten på bekostning af de, som først og fremmest er interessant ud fra hele menneskehedens synspunkt, og her mener jeg det enkelte voksne menneske.”

Den olympiske idé's grundlægger, Pierre de Coubertin, i et brev til sin ven, Frantz Reichel, Lausanne, juni 1927.
(Coubertin, 1996, p. 93)

Dette afsluttende kapitel et forsøg på at diskutere og adressere en række dilemmaer inden for breddeidrættens sektorer. Analyserne og perspektiverne ser nærmere på kommercialiseringstendenserne inden for breddeidrætten og disse processers mulige betydning for forskning i idrætten samt i idrættens organisering i Danmark. Fokus er primært på, hvorledes den kommercielle idræts succes langsomt, men sikkert, har tvunget idrættens hovedorganisationer til at ændre holdninger til den selvorganiserede og kommercielt organiserede motions- og fitnesskulturers rationaler. Breddeidrættens kommercialisering stiller selvsamme aktører over for en række udfordringer og dilemmaer, som er direkte følger af motions- og fitnesskulturens relative succes.

I forlængelse heraf lyder kapitlet opstillede arbejdsspørgsmål således:

Hvad betyder breddeidrættens kommercialisering for idrættens organisering i Danmark?

Kapitlet tegner profilen af en række konkrete og kommende idrætspolitiske konflikter, der kan spores i mødet mellem forskellige organiseringsformer med fokus på at organisere og tiltrække de samme idrætsudøvere. Dertil kommer en række forskningsmæssige og idrætsjuridiske kamppladser, hvor de

forskellige idrætstraditioner og organiseringsmåder møder hinanden i kampe om markedsandele, politisk goodwill og økonomiske rammebetingelser, hvorved tidligere tiders kulturradikale og værdibaserede kampe om at værne om 'den rigtige idræt' glider i baggrunden. Afslutningsvis gives et bud på den kommercielle idrætsorganiserings logik i et udkast til ti bud, hvor et mere erhvervspolitiske idrætsperspektiv bliver sat over for en civilsamfundstankegang, som man hidtil fra politisk side har legitimeret støtten af foreningslivet med. Pointen med at opstille disse to konstruerede traditioner over for hinanden er ikke mindst at kommunikere, at de på denne overskuelige måde afslører deres indbyrdes svagheder og styrker. Kapitlet indeholder ikke en egentlig konklusion, da det i langt højere grad lever som et debatoplæg, der er henvendt til fremtidens idrætspolitiske aktører og beslutningstagere.

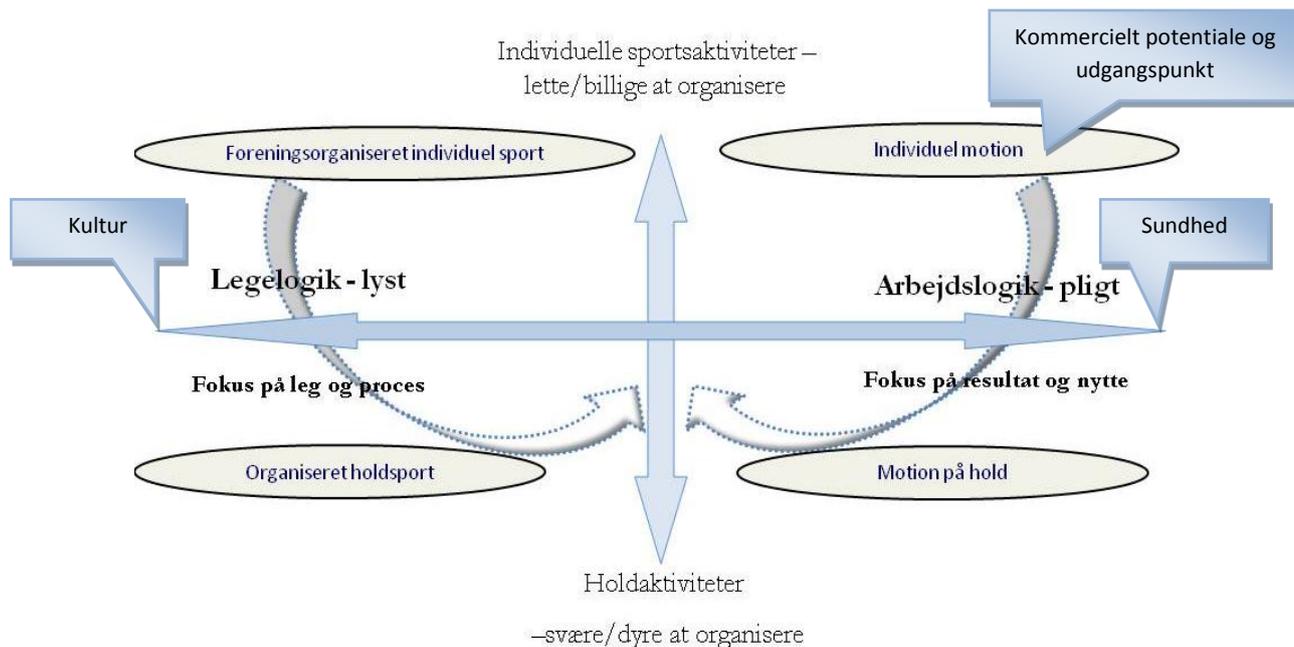
7.1 Kampen om de voksne motionister

Når man betragter breddeidrætten fra et fugleperspektiv, bliver det tydeligt, at de kommercialiseringstendenser, som fitnesshistoriens udvikling og historie er udtryk for, ikke alene begrænser sig til den ofte kritiserede fitnesskultur. Det seneste årti har således budt på en række nye aktiviteter i form af bl.a. golfcentre, legelandskaber, eventvirksomheder, kommercielle badelandskaber, fodboldcentre, paintball samt en sand eksplosion i antallet af sociale internetbaserede tjenester, netværk og virtuelle fællesskaber, der tilbyder træningsekspertise, monitorering af fysisk aktivitet og nye træningsfællesskaber og organiseringsmåder.

Denne udvikling er tilsyneladende forløbet uden, at hverken staten og kommunernes idrætspolitiske strategier har inddraget kommercielle udbydere af idrætstilbud i nævneværdig grad. Internt i den organiserede forbundsrelaterede idræt har man dog også haft sine kampe. Blandt andet har sportens system opgivet sin tidligere tilknytning til amatøridealet, som hele Danmarks Idræts-Forbund i sin tid blev etableret på. Kampen om professionaliseringen i eliteidrætten er samtidig et så grundlæggende behov for sportens væsen, at ingen i dag tilsyneladende stiller de store spørgsmålstegn ved udviklingen.

Hoveddrivkraften i denne kommercialiseringstendens er, at produkter primært målrettet individuelle idrætsaktive har vist sig at have store kommercielle potentialer. Det har i særlig grad været motionsprodukter, der er lette at sælge kommercielt, da barriererne for deltagelse i motion ikke er høj, hvormed kommercielle idrætsudbydere kan nå en større gruppe potentielle kunder – søgen mod massekunden er således en integreret del af kommercialiseringsprocessen inden for motions- og fitnesskulturen. Denne udvikling kan illustreres grafisk, hvor idrætsaktivitetens (mindst) to modstridende legitimeringslogikker, legelogikken og pligtlogikken, står over for hinanden på x-aksen, mens selve organiseringen af idrættens aktiviteter, den individuelle og den holdorganiserede, står over for hinanden på y-aksen. Ved at se nærmere på, hvor kommercialiseringstendenserne begynder, kan det på baggrund af historien konkluderes, at kombinationen af en individuel og pligtstyret motionsform med underliggende sundhedsmotiver har rummet de fleste kommercielle succeshistorier. Som historien udvikler sig, kommer produkter dog til, hvoraf flere organiseres på hold. Samtidig sker der en tilnærmelse mellem aktiviteterens legitimeringslogikker, hvor legelogikken gradvis flyder mere og mere i forhold til den oprindelige hårde styrketræning, der ikke havde andre smil end de sammenbidte tænder over sig. Denne udvikling er forsøgt illustreret via den højre pil, der går fra kombinationen mellem den individuelle motion og ned til motion på hold for derefter at dreje mod venstre hen mod lystlogikkens banehalvdel.

Figur 8. Idrættens legitimering og organisering - fra arbejde til leg?



Samtidig er det tydeligt, at foreningslogikkens fokus på idrættens leg og proces også gradvist får øjnene op for de muligheder, der ligger i at kunne tilbyde mere sundhedsorienterede produkter, hvilket pilen på den venstre del med flugt mod højre side af figuren er udtryk for.

De frivillige ildsjæle i landets ca. 15.000 idrætsforeninger må således i stigende omfang se sig udfordret af en ny tradition, som repræsenteres ved den kommercielle idrætsorganisering og alle de institutionelle konsekvenser denne fører med sig. Mens foreningslivet først og fremmest arbejder på grundlag af lysten til og glæden ved idræt, er denne glæde i den kommercielle idræt suppleret med et forventningspres fra kunder og i sidste ende investorer, hvis penge er på spil. Dette pres medvirker til at sikre, at antallet af arbejdstimer forøges kraftigt i den kommercielle, professionelle idrætsverden. Dette sker i forsøget på at tiltrække tilstrækkeligt mange kunder til idrætsfaciliteten og de udbudte aktiviteter. Samtidig medvirker forventningspresset til, at idrættens marked hele tiden arbejder på at udvikle nye aktiviteter, ideer og markedsføringstiltag. Fortællingen om den kommercielle idræts fremvækst og relative succes er således i højeste grad fortællingen om nytænkning af både facilitetsdrift, idrættens kerneværdier og -legitimeringsprocesser samt idrættens betydning for såvel idrætsudbydere og -udøvere.

I den typiske fortælling om idrættens vilkår møder man ofte beklagelser over de manglende eller dårligt vedligeholdte kommunale idrætsfaciliteter, som typisk huser idrætsforeninger. I denne klagesang har især de ansvarlige kommunalpolitikere i alt for mange år nedprioriteret idrætsområdet med den konsekvens, at foreningsidrættens faciliteter, med enkelte undtagelser, betragtes som en sektor, der lider under manglende vedligeholdelse og massive økonomiske efterslæb. Således lyder det eksempelvis:

”Selv om regeringen og Kommunernes Landsforening i 2008 aftalte, at der frem imod 2013 skulle investeres 9 milliarder kr. fra Kvalitetsfonden til forbedring af de fysiske rammer for børn og unge på blandt andet idrætsområdet, så er der i 2011 fortsat et

efterslæb på vedligeholdelse af idrætshallerne skønnet til mellem 3,9 og 8,8 milliarder kr.”
(Lokale og Anlægsfonden, 2011)

Mange steder er faciliteterne dog i ganske god stand, og generelt er vi i Danmark i forhold til udlandet ret privilegerede i forhold til kommunernes facilitetsstøtte. Men der synes dog at være problemer i hovedstaden, hvor en undersøgelse af Københavns Kommunes idrætsliv dokumenterer, at foreningerne i København har dårligere adgang til idrætsfaciliteter og ligeledes har større problemer med at rekruttere trænere og ledere end foreninger i andre dele af landet (Habermann & Ibsen, 2005). De ringe vilkår skulle rent logisk medføre, at idrætsudfoldelsen i Københavns Kommune er tilsvarende lav. Men sådan er det ikke!

Ser man på idrættens samlede sektor fra fugleperspektiv, opdager man, at københavnernes flokkes om idrætsaktiviteter som aldrig før og i stor udstrækning dyrker deres idræt i tidssvarende, højmoderne og indbydende faciliteter, der i enkelte tilfælde helt sprænger rammerne for idrætsfaciliteters normale standarder.

Forskellen på det første klassiske perspektiv og andet fugleperspektiv er, at man, f.eks. fra det kommunale skrivebord, alene anskuer idrætten som foreningsidræt, mens man i sidstnævnte betragter idrætten som en sektor, der medtager den kommercielle organisering, hvor der i Københavns Kommune alene er over 60 kommercielle fitnesscentre, herunder hele 19 centre tilknyttet den største danske kæde Fitness World. De 60 centre har tilsammen med et forsigtigt overslag over 120.000 kunder, og de oplever tilmed samlet set også vækst år for år.

Til sammenligning har idrætsforeningerne organiseret under DIF i København over de seneste mange år oplevet medlemsstagnation. Fitnessindustrien har altså med en kombination af nye træningskoncepter og konkurrencedygtige priser ramt københavnernes behov for at dyrke fleksibel motion. For mange storbymennesker er fitnessstræning en uforpligtende træningsform, der ikke stiller krav om særligt idrætsligt kendskab til regler og taktik. Organiseringsformen rummer heller ikke forventninger til, at man indgår i forpligtende fællesskaber. Dertil er fitnessaktiviteten ofte uden konkurrenceelementet, som øjensynligt skræmmer mange af de mindre gode idrætsudøvere væk fra dele af foreningslivets mere elitære og opdelende logikker. I fitnesscentre kan man sagtens træne meningsfuldt sammen uden at være lige gode.

Der er således belæg for at sige, at den kommercielle breddeidræt i dag – ikke mindst blandt den københavnske ungdom – er ved at overhale foreningsidrætten indenom. De store danske fitnesskæder, Fitness World og fitness dk, er blevet integrerede dele af en ungdomskultur. Og hvad gør idrættens og politikens beslutningstagere på flere forskellige niveauer over for foreningerne, der ikke kan klare sig i denne sammenhæng? Der etableres en projektkultur, hvor man gør alt for at servicere de lokale unge og idrætsforeningerne, hvorved de i princippet undergraver deres egen, foreningernes og frivillighedens dagsorden, med tidsbestemte uforpligtende projekter, som ikke i tilstrækkeligt omfang resulterer i foreningsdannelser. Idrættens projektledelse kan legitimeres med ønsket om integration, sundhed og et aktivt lokalsamfund, men i praksis er projektkulturen også udtryk for de professionaliseringstendenser, som civilsamfundet tidligere selv stod for at organisere.

Det er både ironisk og bemærkelsesværdigt at betragte, hvordan fitnesscentrene skovler mere eller mindre tilfredse kunders penge ind, mens politikere og facilitetsmagere drøfter manglede idrætsfaciliteter og betragter idrætten i ental og ofte planlægger en facilitetspolitik udelukkende i relation til den traditionelle foreningsidræt uden i større omfang at tænke den kommercielle breddeidræts store betydning for borgernes idrætsliv ind i kommunale idræts- og sundhedsstrategier. Men der er selvsagt en eller anden form for et trade-off mellem de forskellige sektorer, hvilket betyder, at den ene sektors markedspotentiale både direkte og indirekte medvirker til hvorledes den anden sektor klarer sig. Om dette kan være en forklaring på den manglende politiske og opmærksomhed og sympati over for den kommercielt organiserede idræt, er dog tvivlsomt.

Det er ingen tvivl om, at foreningslivet har mange gode sociale kvaliteter, som idrætsforskningen også har påvist det, og som også har afgørende betydning for samfundet i almindelighed, men foreningslivet i storbyen har tilsyneladende store problemer med at fastholde unge københavnere, der især i teenageårene forlader idrætsforeningerne til fordel for kommercielle fitnesscentre og selvorganiseret idrætsaktiviteter.

Det kan udfordre den fremtidige rekruttering af foreningsledere og frivillige trænere. Og hvad nu, hvis fremtidens travle motionister uden synderlige sportslige ambitioner, men med målrettede sundhedsfremmende træningsmotiver og et stort behov for stor fleksibilitet i tilrettelæggelsen af aktiviteter, samtidig udgør fremtidens kernemedlemmer og kernekunder? Er det så stadig muligt at opretholde idealforestillingen om de frivillige og lønnede arbejde:

”Den frivillige og ulønnede lederindsats har altid været en af grundpillerne i den danske idrætskultur. Den har båret idrætsforeningernes autonomi, og den har sikret det kulturelle perspektiv. Hvad enten man arbejdede i folkeoplysningens eller amatørismens tjeneste, har indsatsen altid været kendetegnet ved idealisme, engagement og vision, og indblanding i denne virksomhed udefra blev førhen betragtet som en trussel mod selve eksistensberettigelsen.”

(Betænkning fra Kulturministeriets Breddeidrætsudvalg, 1987, p. 163)

Også idrætsforskningen bør derfor ligeledes orientere sig mod professionaliseringstendenserne i idrættens frivillige foreninger frem for udelukkende stadig at se på graden af frivillighed som det centrale begreb. Hvor mange frivillige idrætsinstruktører er således i dag lønnede – både med og uden sorte penge og andre godtgørelsesmetoder, der har fundet vej til breddeidrætten i forsøgene på at opretholde en vis konkurrencekraft over for det professionaliserede kommercielle idrætsudbud? Og hvor mange godtgørelseskroner uden bilag og kvitteringer skal der til, for ikke længere at kategorisere det frivillige arbejde som frivilligt?

Løsningen på det dilemma, som fitness-sektorens relative succes tydeliggør, må være, at idrætsforeningerne i højere grad får øjnene op for det enorme potentiale, som den funktionelle og lettilgængelige fleksible motionsidræt har i forhold til alle de idrætsudøvere, der har begrænsede idrætslige færdigheder, og som ikke kan eller ønsker at være medspillere i sportens elitære logik.

Det er ikke så svært, som det ser ud, og det er ikke forbudt at lade sig inspirere: Faciliteten skal være fleksibel, lettilgængelig, tidssvarende i både serviceniveau og udstyr samt have et acceptabelt rengøringsniveau – især når det gælder badeforholdene. Idrætsaktiviteten skal være nytteorienteret med sundhedsfremme i centrum med let tilgængelige motionsformer, der appellerer bredt og kan medvirke til den enkeltes velbefindende og fysiske form.

Mit bud er, at man inden for overskuelig fremtid – 10 år måske - vil se, at den kommercielle idrætssektor i langt højere grad tænkes ind i kommunernes idrætspolitik og -strategier. Et tættere samarbejde mellem de forskellige sektorer kunne i så fald på få år gøre København til en regulær idrætskommune – til gensidig glæde og gavn. Den kommunale interesse skal selvsagt balancere mellem decideret støtte til det brede foreningsliv og konkrete samarbejdsprojekter med et smallere perspektiv; men det er mit bud, at man i fremtiden vil være vidner til, at også kommercielle idrætsudbydere i langt højere grad inddrages i kommunale sundhedsstrategier over for udsatte borgergrupper, der ikke selv frivilligt lader sig organisere under foreningsidrættens stolte faner.

Udfordringen eksisterer også i forhold til idrætsudbydernes fokus på at udvikle nye aktiviteter. Produktudviklingen er ofte begrænset i foreningsidrætten, der i høj grad er etableret via *eksisterende* interessefællesskaber skabt omkring specifikke idrætsaktiviteter. Det synes således svært for idrætsorganisationerne at få foreningerne til radikalt at tænke i nye baner, når foreningslivets interessefællesskaber og organiseringsformer er prædefineret. Samtidig har de kommercielle idrætsudbydere haft øje for at udnytte traditionelle foreningsdomæner. Både motionsløb, cykling, triatlon, adventure-race, outdoor fitness, squash, badminton, femmandsfodbold (five a side), motionsdans og samt andre former for fleksible aktiviteter er aktuelle og fremtidige kamppladser mellem foreninger og kommercielle idrætsudbydere. Generelt kan man tale om, at foreningsidrætten i højere grad er orienteret mod at værne om eksisterende interessefællesskaber og traditioner, mens selve fundamentet i den kommercielle idræts organisering hele tiden er at være på udkig efter nye markeder, nye produkter og nye kunder.

7.2 Idrættens organisering og aktiviteter – et fremtidsscenario

Denne udvikling tvinger de enkelte idrætsudbydere til at tage deres position op til overvejelse. I foreningsidrætten ser man således tendenser til, at hovedorganisationerne DIF og DGI i højere grad ruster specialidrætterne og de lokale idrætsforeninger til at agere og tænke som markedsaktører, der løbende skal kunne tage bestik af andre idrætsudbydernes ageren. Samtidig er der blandt kommercielle idrætsaktører debatter om, hvilke strategier der skal tages i brug, og hvor hårdt man vil gå til konkurrenter i foreningslivet (Ingerslev, 2010, p. 12), der stadig nyder rollen som privilegeret modtager af politisk goodwill og støtte både på lokalt og nationalt plan.

Konkurrencesituationen mellem de nye og gamle idrætsudbydere er ikke ny. Medieselskaber har i mange år været aktive på motionsløbsmarkedet, hvilket bl.a. B.T.s engagement i Eremitageløbet siden 1969 er et eksempel på. Det nye er, at medieselskaberne og andre kommercielle virksomheder i højere grad går foran i produktudvikling og decideret satser på at tjene penge på det motionsmarkedet, som de tidligere nøjedes med at støtte via sponsoraftaler. Dette er en ny dagsorden i foreningsidrætten. Med kommercielle aktørers stadigt mere sultne blik på motionsmarkedet som et profitområde, bliver den tidligere uformelle

arbejdsdeling mellem foreninger som hovedarrangører og kommercielle aktører som sponsorer gradvist opløst.

Kampene mellem foreningsliv og kommercielle aktører handler i praksis om at finde de politiske og juridiske vilkår for, hvorledes foreningslivet og kommercielle idrætsudbydere ramme- og arbejdsvilkår skal forme sig i fremtiden. Idrætsforeningerne og deres hovedorganisationer må i højere grad udkæmpe juridiske slag med det private erhvervsliv, hvis juridiske ekspertise ser mere kynisk på formalia og ikke tillægger civilsamfundets normer og mere uformelle aftalestruktur samt moralske vurderinger den samme værdi.

Det bliver således mere og mere tydeligt, at idrættens kommercielle ildsjæle ikke bygger på samme traditioner, sportslige værdier og politiske strukturer som foreningsidrætten, for *“... den kommercielle ejerform tilpasser, lancerer og kasserer usentimentalt idrætstilbud”* efter markedets efterspørgsel (Brandt, 2011). I den kommercialiserede breddeidræt er der ikke plads til de store følelser eller forpligtelser over for traditionen. Logikken synes derimod at være en – ind imellem naiv – orientering mod fremskridt og vækst. Disse nye fokuspunkter kan nu også ses i idrætsorganisationernes nye strategier og udmeldinger. DGI har omdøbt deres højtbesungne og magtfulde gymnastikudvalg til 'gymnastik og fitness'¹⁵³. Denne symbolske navneændring har været undervejs i fem år, hvilket eksemplificerer foreningsidrættens traditionelle søgen efter konsensus og tilsvarende langsommelige beslutningsprocesser, men også – vil nogle hævde – stolte traditioners og bastioners fald.

Er disse efterligninger fra idrætsforeningers side kloge?

Det kommer helt an på succeskriterierne.

Hvis succes er lig med medlemstal, så er svaret på kort sigt ja. Foreningslivet må i kampen mod andre idrætsudbydere og organiseringsformer opbygge en mere præcis viden om idrætsudøvernes behov og ønsker, da medlemsdemokratiet i foreningslivet ikke synes at være tilstrækkeligt effektivt til i sig selv at kunne agere på et idrætsmarked. I den forbindelse vender idrættens ledere i høj grad blikket mod markedets succeser frem for selv at udvikle nye, konkurrencedygtige produkter. Alternativet til mere denne produktudvikling, er en række hovedorganisationer, specialforbund og foreninger, der frem for at orientere sig mod omverdenen, i højere grad fokuserer på at værne om de specialiserede idrætsaktiviteter, deres traditioner og deres nuværende medlemmer.

Dette medfører ofte en isoleret, men stærk subkultur i idrætten båret af få, men relativt loyale medlemmer. Dansk Vægtløftnings-Forbunds manglende evner til og interesser i at udvikle motionsformer som bodybuilding og styrketræning i foreningsregi – eller i det hele taget at omformulere deres sportslogik til en motionslogik, således at kvinder også kunne få adgang til vægt- og styrketræning (fitness) – er et godt eksempel på, at sportens specialiserede, elitære fokus på den ene side har en klar kulturel berettigelse for sine få udøvere, men på den anden side begrænser sig mulighederne for at gøre den til en mainstreamkultur, fordi selve sportens logik er ekskluderende i sig selv.

¹⁵³ Dette er dog ikke endnu officielt meldt ud, hvorfor der ikke kan sættes nogen konkret kildehenvisning på.

Overordnet er risikoen, at de sportsorienterede dele af den organiserede idræt afviser nye aktivitetsformer, ligesom foreningsidrættens mindre tilbøjelighed til at tage chancer kan medføre, at den mister betydning og berettigelse på længere sigt.

Hvis foreningsidrættens andel af det samlede antal idrætsaktive svinder ind, vil foreningsidrætten stå svagere i kommende diskussioner om idrættens samlede rolle i velfærdssamfundet. Spørgsmålet om foreningsidrættens privilegerede position som modtager af tipsmidler, offentlige kommunale tilskud og idrætspolitisk goodwill vil spørge i horisonten – især hvis foreningsidrætten ikke får bugt med en relativt skæv kønsfordeling i voksne mænds favør, der indirekte afslører, at man støtter en mandsdomineret sportsbevægelse, mens kvindernes hang til sundhedsfremmende motion skal indløses på markedsvilkår.

Den nye logik, som præger breddeidrætten, er således i langt højere grad præget af en markedslogik: Hvis aktiviteten har tilstrækkelig efterspørgsel og kan overleve på markedet, har den en værdi og en berettigelse i sig selv og for den aktive – idrættens forbruger. Dette er således langt fra den tidligere dominerende kulturradikale position, for nu er der ingen, som forsøger af styre, hvilke idrætsformer der skal fremmes med den begrundelse, at de ikke vidste, at det var det, de ønskede og søgte. Den slags smagsdommeri skal forbrugeren (den idrætsaktive) i markedslogikkens rationelle univers nok selv klare. Eller med andre ord - hvis den idrætsaktive har det fint med at bruge 30 minutter hver tredje dag på sin kondicykel i kælderens (som idrætsforskeren Claus Bøje i sin tid kritiserede), eller kæmpe sig igennem New York Marathon (som Baudrillard i sin tid kritiserede), er der ikke længere nogen elitær kulturkritisk dagsorden eller en anden autoritær position, der for alvor kan gøre sig til herre over idrættens praksisformer eller bekymrer sig om, hvorvidt den er kulturel, smuk eller dannende nok.

Markedslogikkens opgør og rationaler skal selvsagt også kritiseres og problematiseres, men det er vigtigt ikke at overse de muligheder, som den nye situation indeholder. Således synes potentialet for en mere anerkendende og folkelig dagsorden også at vise sig – en dagsorden, der i langt højere grad ser på, hvilke reelle alternativer, der eksisterer til et bestemt idrætsmønster, og ikke fordømmer og kritiserer, men i højere grad tænker på alternativer og 'det andet' som 'det mulige'. I denne diskussion vil selv fitnessstræning for børn være at foretrække frem for fysisk inaktivitet, selv om boldspil og fælles leg stadig vil blive foretrukket frem for fitnessstræning. Om denne udvikling resulterer i, at fitnesscentre blot tilbyder børn den samme arbejdsprægede træning og de samme produkter og aktiviteter, som de voksne har fået tilbudt, er dog næppe sandsynligt. Også hér vil den kommercielle organisering selvsagt interessere sig for at udvikle produkter og aktiviteter, der appellerer til børnenes behov for at lege og tumle.

Udviklingen medfører også ændringer i forholdet mellem sponsorer og foreningsliv. Tidligere ønskede hovedsponsorer til store breddeidrætsarrangementer at læne sig op af foreningsidrættens positive værdier i håbet om, at de smittede af på dem selv, og et eventuelt overskud fra landets mange motionsløb gik typisk ned i det lokale foreningslivs kasser. I dag mener flere tidligere hovedsponsorer, at de sagtens selv kan producere og levere de samme værdier, som foreningslivet kan, uden at omverdenen og de aktive deltagere er bevidste om de ændrede magtforhold mellem foreningsliv og en tidligere sponsor.

For eksempel var idrætsinteresserede vidner til et større juridisk slagsmål om modemagasinet 'Alt For Damernes' kvindeløb, men denne sag er blot én ud af en række nye tvister om rettigheder til breddeidrættens mange arrangementer, varemærker og produkter. Sagen mellem atletikklubben Sparta og

Egmont-koncernen bag ugebladet illustrerer således en udvikling, hvor idrætsforeningerne i stigende grad må finde sig i, at de lever på et egentligt idrætsmarked, hvor flere forskellige idrætsudbydere alle kæmper om at tiltrække de betalingsvillige idrætsudøvere. Sparta-sagen eksemplificerer, at Sparta og andre idrætsforeninger med motionsarrangementer i stigende grad må vænne sig til at kæmpe om overskuddet med kommercielle idrætsoperatører. Udviklingen er samtidig udtryk for, at private arrangører føler sig overbevist om, at de kan organisere aktiviteter og idrætsbegivenheder mindst lige så godt som idrætsforeninger. Det er ikke længere nok at tro, at sidste års succes kan gentages, eller at 'alle vil det frivillige idrætsliv det godt'. Når der kommer flere aktører på markedet, vil tilbøjeligheden til at betragte hinanden som konkurrenter med direkte indflydelse på ens eget kommercielle potentiale, også udvikles sideløbende.

Markedslogikken er tydelig: Hvis ikke idrætsarrangører gør det godt nok, taber de i kampen med andre idrætsudbydere, kommercielle som ikke-kommercielle. Selvom det kan have en kulturel berettigelse er der i markedets logik ikke længere brug for dem. Således kan man tale om en definition på breddeidrættens kommercialisering, der mere præcist kan beskrives således:

Breddeidrættens kommercialisering henviser til en ujævn, men gradvis udvikling af idrættens non-profit tradition til en mere markedsdomineret tradition, som dels medfører nye idrætsaktiviteter, nye motiver til idræt, nye idrætsfaciliteter og driftsformer, dels supplerer de uformelle interessebårne sociale fællesskaber i foreninger med mere fleksible, uforpligtende og mere profitorienterede køber-sælger relationer.

Samtidig indebærer denne beskrivelse en ny hypotese, som denne samlede afhandling resulterer i:

Kommercialiseringsprocesserne ses primært uden for foreningskulturens domæner, men kommercialiseringsprocessen udøver i stigende grad indflydelse internt i foreningskulturens hovedorganisationer (DIF og DGI), som i højere grad end tidligere forsøger at udvikle foreningers interesse for det private markedes succes, produkter og koncepter. Samtidig udfordres den lokale foreningskultur i stigende grad af den selvsamme kommercielle idræts succes, rationaler og produkter, hvilket stiller foreningsidrætten over for en række dilemmaer. Her synes ønsket om og behovet for at styre det lokale foreningslivs arbejde hen mod markedets rationaler at være én af de metoder, som idrættens hovedorganisationer tager i brug for at kunne konkurrere med andre idrætsudbydere.

Denne udvikling kan også illustreres ved at konstruere nogle modeller (se nedenstående figur 9 og 10), der kan synliggøre udvekslingen af rationaler, begreber og logikker mellem de to organiserede idrætssektorer og traditioner, repræsenteret ved en foreningslogik og en markedslogik. Disse to traditioner åbner op for to vidt forskellige sproglige vendinger og termer, der betoner vidt forskellige aspekter ved de to logikkers rationaler:

Figur 9. Foreningslogik vs. markedslogik



Tidligere var succes i foreningslivet således i højere grad præget af snakken om kvaliteten af de levede interessefællesskaber, som eksisterede i civilsamfundet uanset deres kommercielle potentialer. Hvis de bedste idrætsudbydere i fremtiden bliver målt på, hvem der har økonomisk succes eller ej, står vi med en relativt ny situation i breddeidrætten, hvor vilkårene for det, der opfattes som 'det gode foreningsliv', er ændret markant – som når den fuldtidsansatte bestyrelsesformand fra Sparta, Niels Jørgen Holdt, gladelig omtaler sin forenings succes med henvisning til, at de er en 'kommerciel idrætsforening'. Fremtiden vil således byde på utallige blandingsformer mellem de rene organiseringsformer og det idrætslige indhold vil heraf ligeledes være svært at skelne fra hinanden og forskellen primært vil bestå i forskellige de juridiske ejerforhold, der definerer hvem, der i sidste ende har hovedansvaret og ejerskabet.

Udviklingen mod mere kommercialiserede breddeidræts-events antyder samtidig en tendens til, at nye markedsaktører i stigende grad vender blikket væk fra eliteidrætten, der oftest kører med røde tal på bundlinjen. I breddeidrættens arrangementer er økonomien båret af aktiv massedeltagelse – og ikke passiv iagttagelse – som tilfældet er i eliteidrætten. Massedeltagelsen i blandt andet fitnesskulturens kommercielle fitnesscentre har således vist høje vækstrater i de seneste mange år og har markant ændret den danske (og skandinaviske) idrætskultur, hvor pointen netop er, "at de senere års boom i markedet for breddeidræt til den voksne befolkning fører til, at kun de bedste produkter får succes" (Brandt, 2011).

En af de tydelige konsekvenser heraf er, at kommercielle aktører flittigt låner begreber, organisationsformer og aktiviteter fra foreningslivets kollektiv. Et eksempel er fitness dk's lancering af 'hele Danmarks løbeklub', som blev markedsført massivt på landsdækkende tv i forsøget på at holde fast på de mange fitnessmedlemmer, der ønsker at træne ude i den fri natur i sommerhalvåret, og som bliver forsøgt solgt via dette glade budskab om fællesskab:

"Vi lover, at det bliver sjovere og meget mere underholdende end løbetræning på egen hånd. Vores erfaring er, at fællesskabet i gruppen betyder meget for, at man kommer op af sofaen og af sted til træning. Løbetræningen er planlagt så alle kan være med, uanset om man allerede kan løbe 5 km ubesværet eller er nybegynder."

(fitness dk, 2011)

Men udviklingen går som skitseret også den anden vej. Med lanceringen af GymFits træningskoncepter under Danmarks Gymnastik Forbund har den klassiske og lidt mere sportsprægede gymnastik inddraget, udviklet og købt sig adgang til en række koncepter og tilbud, som alle ligger tæt på eksisterende markedsprodukter og -aktiviteter i kommercielt organiserede fitnesscentre. Som følge heraf er diskussionen om rettigheder til idrættens koncepter og varemærker igen blusset op både i og uden for foreningsidrætten. Ligeledes er mange af foreningsidrættens satsninger i disse år koblet op på det fleksible fitness-begreb: Håndboldfitness og fodboldfitness er således eksempler på nye breddeidrætslige satsninger fra DIF's side, der har til formål at tiltrække og fastholde idrætsudøvere, der ikke ønsker udelukkende at dyrke idræt med konkurrence som formål.

Et dilemma i denne udvikling er, at foreningslivet i høj grad er overladt til at købe sig til retten og adgangen til at benytte de kendte idrætsmærker, -produkter og -koncepter. Dilemmaet består i, at idrætten på kort sigt sandsynligvis vil bidrage til en større medlemssucces, men på længere sigt vil denne afhængighed af andres ideer kunne medføre en risiko for, at udvikling, nytænkning og kreativitet inden for foreningsidrætten endegyldigt lægges i skuffen og overlades markedets private, professionelle og kommercielt organiserede konceptudviklere.

En sådan situation medfører samtidig, at foreningsidrættens aktører i høj grad bliver reaktiv frem for proaktiv og alene vil efterligne markedets succeser i forsøget på at følge med udviklingen. Fremtidens balancegang vil dog selvsagt rumme mulighed for en både-og udvikling.

Dermed bliver idrætsforeninger og idrætsforretninger endnu vanskelige at skelne fra hinanden. Når idrætsaktiviteterne, koncepterne og sågar det ansatte er de samme, så er det også et spørgsmål om hvorvidt de principielle ejerformer i fremtiden vil kunne opretholde en politisk skelen mellem foreningsidrættens non-profit princip fra den kommercielle profitsøgende organisering. Hvis det bliver sværere at opretholde kvalitative forskelle mellem de to ejerformer, kan den politiske goodwill målrettet foreningskulturen også forsvinde gradvist, for hvori består behovet da for at understøtte en organiseringsmodel, der efterligner markedets udbydere, der tilsyneladende organiserer idrætten både hurtigere og mere effektiv? Behov for at måle på og dokumentere foreningslivets kvaliteter, er muligvis løsningen og vejen frem.

7.3. Den kommercielle idræts ti bud

Breddeidrættens kommercialisering omhandler med andre ord tilblivelsen af en ganske anderledes måde at tænke, udvikle og organisere idræt på. Derfor må det afslutningsvis være på sin plads, at levere det første udkast til den kommercielle idræts ti bud, der henter sin legitimitet i forsøget på at forstå selve essensen ved den kommercielle idrætsorganisering og -logik.

Udkastet indeholder selvsagt en række organisatoriske og kulturelle forskelle til foreningslivets selvforståelse, og det vil sandsynligvis med årene blive ligeså udvandet, ligesom mange af foreningsidrættens idealer også har været udsat for genfortolkninger i tidens løb.

Idrætsudbydere af alle slags og i alle ejerformer må selvsagt gøre op med sig selv om nedenstående bud skal tages alvorligt eller om det skal møde med ironisk distance eller sågar ligegyldighed. Det er ikke op til mig at bestemme om der er tale om et skræmmebillede, som man skal bekæmpes af al kræft, eller om man

fra forskellige perspektiver kan lære noget af den strømlinede tankegang, som den kommercielle logik repræsenterer. Dette skal forstås som et tankeeksperiment og et debatoplæg, såfremt den kommercielle idræts aktører blev lukket inde i et lokale og først måtte komme ud efter at de havde formuleret deres eksistensberettigelse i punktform.

Hermed de 10 konkrete buds ordlyd:

1. Kommercielle idrætsudbydere dropper hurtigt og usentimentalt projekter, der ikke lever op til forventningerne, og som ikke efterspørges. Denne organiseringsform tager kun de aktiviteter op, der er penge i – idrætsforeningerne kan beholde resten. Den kommercielle idrætsorganisering lever nemlig af kundernes tilfredshed – ikke af politikernes goodwill.
2. For at få fat i nye kunder, budgetterer kommercielle idrætsudbydere med markedsføringsbudgetter. De henvender sig således direkte til kunderne med tilbud både i landsdækkende medier og i lokalområdet. På denne måde får idrætsudbyderne også opbygget et kendskab til, hvorledes effektive hvervningsprocedurer resulterer i nye kundesegmenter og -forbrugsmønstre.
3. Den kommercielle idræt er ikke bundet af forpligtelser over for sportens specialisering, regler, historie og traditioner. Idrætten skal ikke legitimere sin rolle som modtager af offentlig støtte med etablering af diverse sociale projekter målrettet idrætssvage befolkningsgrupper. Samtidig er kommercielle idrætsudbydere ikke, som idrættens hovedorganisationer, bundet af interne politiske og organisatoriske hensyn, der virker hæmmende for produktudvikling og nytænkning. Hvis fitnesscentre eller andre kommercielle aktører i fremtiden vil udbyde og organisere fodbold, er der ikke nogen politiske eller organisatoriske hindringer herfor.
4. Den kommercielle idrætsorganisering udfordrer stort set alle traditioner – den er tvunget til at nytænke traditionelle idrætsgrene fra en klassisk sportslogik målrettet de gode udøvere til en mere folkelig motionslogik, hvor alle kan være med. Ved at gøre idrætten nemmere at deltage i, er potentialet for flere kunder samtidig større. Søgen mod folkelig massedeltagelse er indbygget i den kommercielle ejerform. Det folkelige det og kommercielle går således hånd i hånd.
5. De kommercielle idrætsudbydere udvikler hele tiden nye koncepter og nye spillsystemer ved at tænke i fleksibilitet og i at give nye købedygtige kundesegmenter i alle aldre adgang til idrætsaktiviteten. I modsætning til sportens traditionelle foreninger skal den kommercielle idræt være kendetegnet ved kun at have få færdighedskrævende adgangskrav eller forventninger til idrætsdeltagerens formåen. Alle interesserede skal kunne komme ind fra gaden. Børn og ældre vil i den nærmeste fremtid være oplagte bud på nye kundegrupper for kommercielle idrætsudbydere.

6. Den kommercielle idræts fundamentale eksistensberettigelse består i, at den reagerer hurtigt på forandringer i idrætsbilledet. Forandringerne understøttes og skabes af kommercielle idrætsudbydere via produktudvikling, konceptudvikling og innovation. Den kommercielle idræt agerer på idrættens store udviklingsorienterede marked, hvorimod sportens logik og dele af foreningslivet er mere tilbøjelig til at orientere sig mod specialisering og kommer heraf til at betragte udvikling af aktiviteten som et fremmedlegeme.

7. Den kommercielle idrætsorganisering har store økonomiske interesser i nye idrætsvaner. Nye tendenser og efterspørgselsmønstre medfører gode muligheder for mersalg eller produktlanceringer. Ligesom aktiekursers udsving er det omskiftelige idrætsmarked et interessant investeringsobjekt, idet udsving og ubalance i sig selv betyder, at markedsanalyser, viden og timing bliver afgørende for succes eller fiasko. Nye efterspørgselsbølger er således ikke kun resultater af tilfældige udsving, der dukker op med års mellemrum, men ofte udtryk for nye koncepter og produkters gennemtænkte markedsføringsstrategier i jagten på profit.

8. Den kommercielle idrætsorganisering udvikler nye uddannelser i relation til de nye produkter, aktiviteter og koncepter; og der er en stadig søgen efter hele tiden at øge rekrutteringsgrundlaget. Det veluddannede personales vigtigste opgaver er at gøre den kommercielle idræt nem at gå til, effektiv – og nogle gang også sjov. Dette uddannede personale skal i fremtiden lære at lytte efter kundernes behov og ønsker. Derfor laver kommercielle idrætsudbydere løbende brugerundersøgelser for at måle på tilfredshed, ligesom den ofte inddrager utilfredse kunder direkte i beslutningsprocesser – ikke kun det nuværende kreds af mere eller mindre tilfredse medlemmer. De utilfredse kunder har potentielt set yderst relevant viden om idrætsproduktets fejl og mangler, og denne viden lever kommercielle idrætsudbydere af. Derfor skal de utilfredse kunder tages alvorligt, og ikke bare have lov til at melde sig ud uden en mulighed for at komme af med synspunkter, oplevelser og meninger.

9. Den kommercielle idrætsorganisering er afhængig af effektive beslutningsprocesser. Derfor fungerer medlemsdemokratiet ikke effektivt nok. Et effektivt top down-hierarki er i kombination med effektiv personalepolitik, hvor de bedste fastholdes, og de dårligste fyres, er forudsætningen for overlevelse på markedsvilkår. En professionel karriere på markedsvilkår kræver samtidig dokumenterede kvalifikationer. Derfor er bestyrelsesposterne i den kommercielle idræt ligeledes besat af på papiret kompetente og omstillingsparate folk. Det er ikke nok blot at have lyst og et stort engagement til at være med som i dele af foreningsidrætten.

10. Samtidig er de enkeltstående kommercielle idrætsudbydere kun lige begyndt at samarbejde i forskellige brancheforeninger – flere vil komme i fremtiden. Dette betyder, at kommercielle idrætsudbydere kun lige begyndt at arbejde som en idrætspolitisk aktør, der er værd at lytte til. Der er dog ingen tvivl om, at visionen og behovet for om at udvikle en paraplyorganisation på linje med DIF, DGI og Firmaidrættens i fremtiden vil

forstærkes. En ny hovedidrætsorganisation med navnet 'Dansk Kommercielt Idræts-Forbund' (DKIF) er således en forudsætning for at realisere de kommercielle idrætsudbydere behov for at blive taget alvorligt i idrætspolitiske spørgsmål om blandt andet fordelingen af tipsmidler, folkeoplysningslovens bestemmelser, skatte- og momsvilkår og andre potentielt konkurrenceforvridende forhold. Via DKIF vil mulighederne for at opbygge en politisk goodwill samtidig intensiveres med henvisning til de nye arbejdspladser, som den kommercielle og professionelle idrætsvariant resulterer i. Dette betyder i praksis nye skatteintægter i den danske statskasse, frem for at dele penge ud til frivillighedens tradition i forsøgene på at vedligeholde foreningslivets kvaliteter.

Mange af disse argumenter skal forstås og læses som oplæg til idrætspolitisk debat, for der er i denne sammenhæng ingen tvivl om, at hvis foreningsidrætten skal udvikle sig, skal det ske det via åbne debatter.

Der er således rig mulighed for og grund til at argumentere imod argumenterne, hvorfor ovenstående afsnit skal betragtes som et bud på, hvorledes den foreningsbårne og den kommercielt organiserede breddeidræt vil søge at positionere og legitimere sig i fremtidens idrætspolitiske debatter. Men samtidig lægger de også op til en række dualismer, som står for fald, hvor udgangspunktet både er et opgør med de logikker, som idealformerne 'forening' og 'marked' udspringer af. Samtidig er også en begyndende legitimering og bevidstgørelse af den kommercielle organiserings markedslogik, der udfordrer foreningslogikkens klassiske værdier, rationaler, kulturelle koder og værdier. Dette kan skitseres via nedenstående figur.

Figur 10. Idrættens dilemmaer og udfordringer



Der er lagt op til, at foreningen som konstruktion og foreningslivet som sådan står over for en række nye udviklingstræk, der vil resultere i en række blandingstyper mht. ejerformer, retorisk legitimering samt idrætskultur. Nogle af disse foreninger vil i højere grad end tilfældet er i dag været præget af markedslogikken. Andre vil ikke. Således er ovenstående figur et forsøg på at skitsere denne mulige udvikling og ligeledes et forsøg på at optegne konturerne for en række centrale idrætspolitiske diskussioner. Disse bør også i høj grad iværksættes inden for den fremtidige samfundsvidenskabelige

idrætsforskning, hvis den skal være relevant for dem, der arbejder med idrætten – om det så er som frivillig, som professionel eller som en blanding herimellem.

Fremtiden vil vise, hvor mange af ovenstående bud der realiseres.

8. English Summary

The history of the keep-fit sector, active users and the commercialisation of amateur sports in general

Kasper Lund Kirkegaard, 2011.

The full PhD dissertation: 'The history of the keep-fit sector, active users and the commercialisation of amateur sports in general' is presented in four chapters:

- 1) **Science theory and philosophical introduction** to pragmatism's specific approach to and perception of theory and truth in order to justify the style I aim to apply to the dissertation.
- 2) **History:** A primarily *qualitative* insight into the history of the keep-fit culture entitled 'From pumping iron to popular movement'.
- 3) **Portrait:** A primarily *quantitative* report on a questionnaire survey conducted amongst users of both commercial and club-based keep-fit facilities. This chapter is entitled 'Portrait of active users of the keep-fit culture'.
- 4) **Perspective:** A concluding sports-political analysis, including a portrayal of the keep-fit culture as an expression of a number of commercialisation trends within amateur sports in general, by which the commercialised market rationales of the keep-fit culture have a flow-on effect to the organisation of sport and exercise. This chapter is called 'The commercialisation of amateur sports in general – from club to business?'

Research question

The first part of the research question takes a historical approach, which aims to closely examine the roots of the keep-fit culture, its organisational structures, as well as a number of central individuals, events, periods, places, products and concepts. The second part of the research question takes an empirical approach, which is addressed in the dissertation in the form of a comparative survey of active users of the keep-fit culture. The third aspect of the question leads to a concluding analytical sports-political perspective. Therefore, the dissertation's primary research question is formulated as follows:

How can the history, organisation and development of the keep-fit culture be understood; what characterises the active users and the organisation of their training; and what is the significance of the keep-fit culture for the organisation of amateur sports in Denmark in general?

About the science theory

The PhD dissertation has been written on the basis of the science-theory and philosophical beliefs of pragmatism and neo-pragmatism. It takes into account that pragmatism is the belief that the rationality of history is primarily an expression of the sender's interest in and desire to construct and present history in a specific way. The overarching need is to be able to maintain a constructed yet meaningful and cohesive narrative about 'me and society'. This means that history cannot be seen as an objective discipline as it is a retelling of an event influenced by psychological thought processes and an aspiration to find stability and

cohesion. The history of the keep-fit culture should therefore also be understood in the context of this theoretical framework.

From a neo-pragmatic perspective, the subject field will always come before the theory, so concept formation will always lag behind empirical knowledge and it will be limited temporally by the knowledge that concepts will become outdated after some time. The pragmatic attitude to research and concept formation is therefore a fundamental scepticism, with a clear perception that the only certain result of research is that it reveals the need for more research, and that research raises at least as many questions as it answers. Therefore, it is naive to believe that research is an impartial, results-oriented and problem-solving agenda at this meta-level.

This perspective also trivialises the question of truth, verification and falsification as something less relevant because a historical narrative should not, as a general rule, be judged on whether it is true or false, but rather on whether it is good, meaningful and relevant (Christensen, 2000, p. 94). There is therefore a movement away from an attempt to *prove* certain facts or 'truths' towards a situation in which it is preferable to *convince*. From a pragmatic perspective, a historical narrative can always be discussed. The subjective evaluation criteria of the question and the assessment of the quality of a narrative ultimately depend on whether they *make sense* to the reader, and whether they *say something relevant* about the subject field and the people the narrative depicts. In this context, therefore, science becomes literary, in which the storytelling of the narrative is about 'sense making' – creating meaning and cohesion – in order to be recognised and accepted.

About the history

Working question: *How can the modern keep-fit culture be understood in an historical perspective?*

The second and most important chapter of the dissertation is about the history of the keep-fit sector. This can be described briefly as the organisation of a number of competing, male-dominated sports and body cultures in the early 1900s, in which the logics of sport in particular prevailed over the keep-fit culture of the time. This meant that clubs established for physical exercise became rapidly filled with sportsmen, while those who trained in order to achieve a well-toned and shapely body were left with little space to carry out their exercises. In addition, contemporary body-builders did not have the same need for organisation in club life, which seems to explain why they did not fight as hard to safeguard their political interests as sports clubs and associations did in general.

The process of commercialisation and its increasing influence on the club/association-dominated culture of sport enabled a fledgling product development – primarily outside the clubs. Products with a close relationship to new body-aesthetical orientations, body-cultural trends and general health information resulted in a number of new keep-fit and exercise activities with health, figure and bodily wellbeing as the legitimisation of sport and physical exercise. These activities primarily included basic training, bodybuilding, fitness and weight training on machines, aerobics and spinning.

The organisation and sale of these products led to a commercial breakthrough for the keep-fit culture in the 1980s. As a result of this, the male focus on muscle mass became increasingly overshadowed by female keep-fit enthusiasts who exercised at new privately owned facilities that offered exercise on market terms

and without the same traditions as those practiced in traditional sports and club life. As a consequence of commercial sport's success in organising this 'keep-fit culture', organised sports and clubs are slowly changing their attitudes and perspectives on their sports culture; they are forced to take a more proactive position as the general sports-political focus shifts towards a health agenda.

The history of aerobics gives clear evidence that club life is very much able to react to and meet demands from the local community to easily access exercise, provided that proud sports-political ideals are put to one side. Today women are the primary and most satisfied customers of commercial exercise facilities within the keep-fit culture (Kirkegaard, 2009; Kirkegaard & Østerlund, 2010). The keep-fit culture is a general term for this development, or transition, from the man's fascination and focus on muscle development to the woman's desire to be physically active and exercise. In other words, there is a transition from pumping iron to a popular movement.

About the portrait

Working question: *What characterises the active users of the keep-fit culture and what are the likely differences between a club-based and commercially organised training culture?*

The third chapter of the dissertation, 'The active users of the keep-fit culture', focuses on a number of the main results of the most comprehensive quantitative survey of active users of keep-fit facilities in Denmark to date. The purpose of the survey was to examine how users of keep-fit facilities experience their fitness training (Kirkegaard, 2009; Kirkegaard & Østerlund, 2010). In this context, however, only a number of themes which are relevant to the aims of the dissertation are investigated: the motives of the users and how they experience training in a club context compared with training at commercial keep-fit facilities. The dissertation looks closely at a number of differences and similarities between customers at commercial facilities and members of keep-fit clubs, so in this sense it is a comparative study of commercialised and club-based keep-fit cultures.

On the perspective

Working question: *What is the significance of the keep-fit culture for the organisation of amateur sports in Denmark in general?*

The fourth and final chapter of the dissertation, 'the commercialisation of amateur sport in general', attempts to address a number of ideas and perspectives regarding the status and trends in amateur sports in general. Analyses and perspectives examine more closely the significance of commercialisation trends for the organisation of sport in Denmark. The focus is primarily on the logics and rationales of the commercial keep-fit culture that fundamentally question many of the values of traditional club sport. The success of the exercise and keep-fit culture has meant that a club culture rich in tradition is being supplemented with a new and very effective way of organising sport, and that club life is now facing a number of choices: either to resemble the successful keep-fit culture, or to maintain focus on its own traditions and history. The chapter also presents a profile of a number of specific and future sports-political and legal dilemmas in which the various sports traditions and methods of organisation conflict with each other in the struggle for market share political goodwill and political attention. The focus of the primarily commercial keep-fit culture on business policy is placed in a welfare and culture-political debate on the distortion of competition- and equality-based ideals.

Dansk resumé

Fitnesskultur.dk - Fitness-sektorens historie, de aktive udøvere og breddeidrættens kommercialisering

Kasper Lund Kirkegaard, 2011.

Ph.d.-afhandlingen 'Fitnesskultur.dk - Fitness-sektorens historie, de aktive udøvere og breddeidrættens kommercialisering' kommer konkret til udtryk i fire kapitler:

- 1) **Videnskabsteoretisk og filosofisk introduktion** til pragmatismens særlige syn og opfattelser af teori og sandhed, der retfærdiggør en bestemt skrivestil, som jeg søger at realisere og anvende i afhandlingen.
- 2) **Historien:** Et primært *kvalitativt* indblik i fitnesskulturens historie med titlen 'Fra muskelmasse til massebevægelse'.
- 3) **Portrættet:** En primær *kvantitativ* afrapportering af en spørgeskemaundersøgelse gennemført blandt aktive fitnessudøvere i både kommercielle og foreningsbaserede fitnesscentre. Dette kapitel har titlen 'Portræt af fitnesskulturens aktive idrætsudøvere'.
- 4) **Perspektivet:** En afsluttende *perspektiverende* idrætspolitisk analyse med perspektivering af fitnesskulturen som udtryk for en række kommercialiseringstendenser inden for breddeidrætten, hvor fitnesskulturens kommercialiserede markedsrationaler har afsmittende betydning for idrættens organisering. Dette kapitel har titlen 'Breddeidrættens kommercialisering – fra forening til forretning?'.

Problemformulering

Den overordnede problemformulering er motiveret af afhandlingens interesse i en historisk tilgang, der ser nærmere på fitnesskulturens rødder, fitnesskulturens organiseringsformer samt en række centrale personer, begivenheder, tider, steder, produkter og koncepter. Dertil kommer den empirisk komparative undersøgelse af fitnesskulturens aktive kunder og medlemmer samt en afsluttende analyserende idrætspolitisk perspektivering. Afhandlingens hovedproblemformulering lyder således:

Hvordan kan fitnesskulturens historie, organisering og udvikling forstås, hvad karakteriserer de aktive fitnessudøvere og deres træningskulturs organisering, og hvad betyder fitnesskulturen for breddeidrættens organisering i Danmark?

Om videnskabsteorien

Ph.d.-afhandlingen er skrevet på grundlag af pragmatismens og nypragmatismens videnskabsteoretiske og filosofiske argumenter. Heraf følger, at pragmatismen er bevidst om, at historiens rationalitet først og fremmest er et udtryk for afsenderens interesse i og ønske om at konstruere og fremstille historien på en bestemt måde. Det altoverskyggende behov er at kunne opretholde en konstrueret men meningsgivende og sammenhængende fortælling om 'mig og samfundet'. Derved kan historieskrivning ikke være en objektiv disciplin, da det snarere er en genbeskrivelse, hvor psykologiske tankeprocesser og en søgen mod stabilitet og sammenhæng finder sted. Det er således også på denne baggrund at fitnesskulturens historie skal og bør læses.

I nypragmatikerens perspektiv kommer genstandsfeltet altid før teorien, hvorfor begrebsdannelse altid vil halte bagefter empirien og ligeledes være tidsbegrænsede størrelser med visheden om, at begreber har ubestemte udløbsdatoer et sted ude i fremtiden. Den pragmatiske holdning til forskning og begrebsdannelse er derfor en grundlæggende skepsis med en klar fornemmelse af, at forskningens eneste sikre resultat er kravet om mere forskning - og at forskning producerer mindst lige så mange spørgsmål som svar. Derfor er troen på forskning som et ensidigt resultatorienteret og problemløsende projekt, på dette metaniveau, naiv.

Herved bliver spørgsmålet om sandhed, verifikation og falsifikation også banaliseret og negligeret til noget mindre relevant, fordi en historiefortælling ikke som udgangspunkt skal bedømmes som sand eller falsk, men om den er god, meningsfuld, sigende og relevant (Christensen, 2000, p. 94). Man bevæger sig således samtidig væk fra forsøget på at *bevise* til en situation, hvor man hellere vil *overbevise*. I et pragmatisk perspektiv vil en historieudlægning altid kunne diskuteres. Spørgsmålets subjektive bedømmelseskriterier og vurderingen af en fortællings kvalitet er i sidste ende et spørgsmål, der afhænger af, om den *giver mening* for læserne, og om den *siger noget* relevant om det genstandsfelt og de personer, som fortællingen gengiver. Videnskaben bliver derfor også i dette lys en litterær genre, hvor genfortællingens 'storytelling' handler om 'sensemaking' – at skabe mening og sammenhænge – for at kunne blive godkendt og accepteret.

Om historien

Arbejdsspørgsmål: *Hvordan kan nutidens fitnesskultur forstås i et historisk perspektiv?*

Afhandlingens andet og væsentligste hovedafsnit omhandler fitness-sektorens historie. Denne kan kort gengives som organiseringen af en række konkurrerende mandsdominerede idræts- og kropskulturer i begyndelsen af 1900-tallet, hvor især sportens logikker sejrede over datidens motionskulturer. Dette medvirkede til, at idrætsforeninger hurtigt blev fyldt op af sportsmænd, mens de, der trænede med henblik på en veltrænet og harmonisk krop, ikke blev levnet meget plads og opmærksomhed. Datidens bodybuildere havde dog heller ikke samme behov for foreningslivets organiseringsform, hvorfor de tilsyneladende heller ikke kæmpede lige så hårdt for deres politiske interessevaretagelse, som foreningslivet gjorde det.

I takt med kommercialiseringsprocessernes gradvise indflydelse på idrættens foreningsdominerede kultur muliggøres en gryende produktudvikling, som primært finder sted uden for foreningsregi. Produkter, der har tætte relationer med nye kropsæstetiske orienteringer, kropskulturelle strømninger og generel sundhedsoplysning resulterer i en række nye motionsaktiviteter med sundhed, udseende og kropsligt velvære som idrætslig legitimering. Dette drejer sig først og fremmest om grundtræning, bodybuilding, konditionstræning på maskiner, styrketræning i maskiner, aerobic og spinning.

Organiseringen og salget af disse produkter blev fitnesskulturens kommercielle gennembrud i 1980'erne. Som konsekvens heraf erstattes mænds fokus på muskelmasse i stigende grad af ivrige motionister af hunkøn, der dyrker idræt i nyopførte privatejede idrætsfaciliteter, som udbyder idræt på markedsvilkår og ikke bygger på samme traditioner som sporten og foreningslivet er præget af. Som følge af den kommercielle idræts succes med at organisere fitnesskulturen er historien et eksempel på hvorledes den foreningsorganiserede idræt langsomt ændrer holdninger og perspektiver på en idrætskultur, som de bliver

tvunget til at forholde sig aktivt til i takt med at også den idrætspolitiske fokus flytter sig til en sundhedsdagsorden.

Således er aerobichistorien et klart bevis på at foreningslivet i vid udstrækning kan reagere og efterleve lokalbefolkningens efterspørgsel på lettilgængelig motion, såfremt de stolte idrætspolitiske idealer lægges til side. I dag udgør kvinder således den primære og mest tilfredse kundegruppe i fitnesskulturens kommercielle idrætsfaciliteter (Kirkegaard, 2009; Kirkegaard & Østerlund, 2010). Fitnesskulturen står som samlet betegnelse for denne udvikling, eller overgang, fra mændenes fascination og fokus på muskelmasser til kvindernes ønske om at være fysisk aktive og dyrke motion. Med andre ord en overgang fra muskelmasse til massebevægelse.

Om portrættet

Arbejdsspørgsmål: *Hvad karakteriserer fitnesskulturens aktive fitnessudøvere, og hvilke sandsynlige forskelle eksisterer der mellem en foreningsbaseret og en kommercielt organiseret træningskultur?*

Afhandlingens tredje afsnit, 'Fitnesskulturens aktive udøvere', fokuserer på en række hovedresultater i den hidtil mest omfattende kvantitative undersøgelse af aktive fitnessudøvere i Danmark. Formålet med den samlede undersøgelse er at få indsigt i fitnessudøvernes oplevelse af deres fitnessstræning (Kirkegaard, 2009; Kirkegaard & Østerlund, 2010). I denne sammenhæng ses der dog udelukkende nærmere på en række temaer, som er relevante for afhandlingens samlede billede – fitnessudøvernes træningsmotive og oplevelsen af at træne i en foreningskontekst sat over for træning i et kommercielt fitnesscenter. Der ses nærmere på en række forskelle og ligheder mellem kunder i kommercielle centre og medlemmer i foreningsbaserede fitnessforeninger, og der er således tale om et komparativt studie med interesse i forskelle og ligheder mellem en kommercielt organiseret og foreningsbaseret fitnesskultur.

Om perspektivet

Arbejdsspørgsmål: *Hvad betyder fitnesskulturen for breddeidrættens organisering i Danmark?*

Afhandlingens fjerde og afsluttende kapitel 'Breddeidrættens kommercielt organiseret' er et forsøg på at adressere en række bud og perspektiver på breddeidrættens udvikling og status. Analyserne og perspektiverne ser nærmere på kommercielt organiseret idrættens betydning for idrættens organisering i Danmark. Fokus er primært på den kommercielle fitnesskulturs logik og rationaler, som stiller grundlæggende spørgsmål ved mange af foreningsidrættens værdier. Som følge af motions- og fitnesskulturens succes suppleres en traditionsrig foreningskultur med en ny og meget effektiv måde at organisere idrætten på og foreningslivet står således med en række valg om enten at efterligne den succesrige fitnesskultur eller fastholde sit fokus på sin egen tradition og historie. Samtidig tegner kapitlet profilen af en række konkrete og kommende idrætspolitiske og -juridiske dilemmaer, hvor de forskellige idrætstraditioner og organiseringsmåder støder på hinanden i kampe om markedsandele, politisk goodwill og politiske hensyn. Den hovedsageligt kommercielle fitnesskulturs fokus på erhvervs politik bliver således sat ind i en velfærds- og kulturpolitisk diskussion om konkurrenceforvriddning og lighedsideal.

Litteraturliste

- Aagaard, M. (2003). *Aerobic - motion, fitness & sport*. (1. oplag, ed.) (vols. 5. udgave) Forlaget Aagaard.
- Aagaard Nielsen, K. (2004). Aktionsforskningens videnskabsteori. In L.Fuglsang & B (Eds.), *Videnskabsteori i samfundsvidenskaberne - på tværs af fagkulturer og paradigmer* (2. udgave ed., pp. 517-546). Roskilde Universitetsforlag.
- Adam, G. M. ed. (1894). *Sandow's System of Physical Training*. (1. udave ed.) London: Gale and Polden.
- Adams, Henry. (1918). The Education of Henry Adams; An Autobiography. Hentet fra: http://xroads.virginia.edu/~HYPER/HADAMS/ha_home.html . Referencetype: Internetdokument.
- A.K.Jyden. (6-6-2011). 1898 - 1913 - navnet ændredes til Aalborg atletklub. 6-6-2011. Hentet fra: <http://www.atletklubbenjyden.dk/default.asp?lang=da>. Referencetype: Internetdokument.
- Albrechtsen, J. (1980). *Sandheden om vægttræning for mænd og kvinder*. Chr. Steinbach's Boghandel.
- Albrechtsen, J. (1981a). *Nautilus - den perfekte træningsform! Komplet og suveræn træning af hele kroppe til alle formål*. Chr. Steinbach, cop.
- Albrechtsen, J. (1981b). *Sandheden om Body Building*. Chr. Steinbach, cop.
- Ammnitzbøll, P. (17-12-2005). Fitnessdirektør skal i fængsel. Hentet fra: http://www.aarhusportalen.dk/vis_artikel.asp?ArticleId=22773 . Referencetype: Internetdokument.
- Andersen, L. O. (2005). A Note on the Invention, Invisibility and Dissolution of the Placebo Effect. *Gesnerus*, 62, 102-110.
- Andersen, J. (22-10-2011). Dansk Styrkeløft Forbund af 1982. Lidt historie. Hentet fra: <http://filer.styrke.dk/Historie.htm> . Referencetype: Internetdokument.
- Andersen, H., Bo-Jensen, A., Elkær-Hansen, N., & Sonne, A. (1957). Sports and Games in Denmark in the Light of Sociology. *Acta Sociologica*, 2, 1-27.
- Andersson, Lars (1991, 4. september). Fitness-bølgen løb mod bolværket. *Aktuelt, Sundhed og velværesektion*.
- Andreasen, M., Nordberg, T., & Nielsen, J. R. (2003). *Politikens fitnessbog*. Politikens Forlag A/S.
- Apollo, P. (2010). Sundhed og det sociale individ. Analyse af to effektiviseringsbegreber. *Forum for idræt*, 26. årgang, 129-142.
- Aristoteles (2007). *Retorik*. (5. oplag. 1. oplag fra 1983 ed.) København: Museum Tusulanums Forlag.
- Arnoldi, J. (2006). Introduktion. In B.Latour (Ed.), *Vi har aldrig været moderne* (1 ed., pp. 7-13). Hans Reitzels Forlag.

- Bang, S. (5-11-2011). DGI vedtager ny strategi frem mod 2015. Hentet fra: <http://www.idan.dk/Nyheder/a112dgistrategi.aspx?/Home/Nyheder.aspx?currentstart=0&ResultPage=15&Kortvisning=False&emneID=> . Referencetype: Internetdokument.
- Baudrillard, J. (2004). *Amerika*. (Revideret udgave). Informations forlag.
- Bauman, Z. (2006). *Flydende modernitet*. Hans Reitzels Forlag.
- Beckwith, K. & Todd, J. (2002). Requiem for a Strongman: Reassessing the Career of Professor Louis Attila. *Iron Game History*, 7, 42-55.
- Bergmark, M. (1968). *Lægekunst, tro og overtro*. Politikens Forlag.
- Bertelsen, P. (2000). Aerobic. Et historisk tilbageblik. *Workout & Fitness*, 47, 58-61.
- Bestyrelsen (1952). DAN'ERE. Program til 'Internationalt vægtløftnings- og bryderstævne'. I *Athleten. Medlemsblad for 'Dan'*, 33. årgang, Løst vedlagt flyerblad.
- Betænkning fra Kulturministeriets Breddeidrætsudvalg (1987). *Betænkning om breddeidrætten i Danmark Betænkning fra Kulturministeriets Breddeidrætsudvalg* (Betænkning nr. 1094). Ministeriet for Kulturelle Anliggender.
- Betænkning om idrætten og friluftslivet. (1974). *Betænkning om idrætten og friluftslivet*. (Betænkning nr. 709). København: Ministeren for kulturelle anliggender.
- Biographie: Antonio Pierri. (2011). Wrestling Almanac: Biographie: Antonio Pierri . Hentet fra: www.wwf4ever.de/149-12-biographie-antonio-pierri_info.html. Referencetype: Internetdokument.
- Bistrup, A. (1991, 23. juni). Fitness-kongen taber pusten . *Berlingske Tidende*.
- Bitsch Olsen, P. (2004). Organisering. In L.Fuglsang & P. Bitsch Olsen (Eds.), *Videnskabsteori i samfundsvidenskaberne - på tværs af fagkulturer og paradigmer i samfundsvidenskab* (2. udgave ed., pp. 443-468). Roskilde Universitetsforlag.
- Bjerre, V. & Bandy, S. (2011). Litterære fortællinger om idræt i nord. Helte, erindringer og identitet. Aarhus Unversitetsforlag.
- Bjerrum, V. D. (20-10-2011). Danmarks fitnesskonge.Hentet fra: <http://www.business.dk/navne/danmarks-ukronede-fitnesskonge> . *ErhvervsBladet.dk* . Referencetype: Internetdokument.
- Bjerrum, H. (2011). *Idrætsrelaterede uddannelser og kurser i Danmark. En kortlægning af offentlige og private uddannelser. Delrapport nr. 1*. Idrættens Analyseinstitut.
- Bjovulf-kvadet. (700). Bjovulf-kvadet. Fundet den: 30-3-2011. Hentet fra: <http://www.nomos-dk.dk/skraep/bjovulf.htm> . Referencetype: Internetdokument.
- Black, J. (2009). Charles Atlas: Muscle Man. How the original 97-pound weakling transformed himself into Charles Atlas and brought the physical fitness movenment to the masses. Smithsonian magazine, August 2009 . Fundet den: 1-3-2011. Hentet fra: <http://www.smithsonianmag.com/history-archaeology/Muscle-Man.html> . Referencetype: Internetdokument.
- Blaikie, W. (1879). *How to Get Strong and How to Stay So*. Washington: Harper & Brothers.

- Blok, A. & Jensen, T. E. (2009). *Bruno Latour. Hybride tanker i en hybrid verden*. (1 ed.) (vols. 1) Gylling: Hans Reitzels Forlag.
- Boelskifte, E. (1984). Motion giver overskud. *Måneds Børsen*, 101-112.
- Bogason, P. (2004). Networks in policy analysis - towards a new pragmatism. In B.G.Peters, Pierre J., & Stoker G. (Eds.), *Handbook of Public Policy*.
- Bonde, H. (1991). *Mandighed og sport*. Odense Universitetsforlag.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction. A social critique of the judgement of taste*. Cambridge, Mass: Havard University Press.
- Boyle, J. (10-10-2011). A Bit of History: Strongmen in the 19th Century . Hentet fra: <http://www.heliograph.com/trmgs/trmgs2/strongman.shtml> . Referencetype: Internetdokument.
- Brandt, H. (1-1-2011). Ildsjæle kan også være kommercielle. Hentet fra: <http://politiken.dk/debat/analyse/ECE1155894/ildsjaele-kan-ogsaa-vaere-kommercielle/> . Referencetype: Internetdokument.
- Breivik, G. & Rafoss, K. (2005). *Anleggsbrukere: En kartlegging og analyse av anleggsbruk i den norske befolkning* (Rep. No. 11). Alta: Høgskolen i Finnmark.
- Brinkmann, S. (2006). *John Dewey. En introduktion*. (1. udgave, 1.oplag ed.) Gylling, Denmark: Hans Reitzels Forlag.
- Bunch, L. (2006, 22. august). De daglige trusler. *Jyllands-Posten, Kronik*, p. 13.
- Buckley, C. B. (1984). *An anecdotal history of old time in Singapore 1819-1867*. Singapore: Oxford University Press.
- Bukdahl, E. M. (2004). Kunstakademiets dannelsesbegreb. Inspiration fra billedkunstens og bøgernes verden. In M.Ramsing (Ed.), *Med Kærlig Hilsen - Kunstakademiets 250 års jubilæum*. København: Narayana Press og Charlottenborg Udstillingsbygning.
- Bæksted, A. (1996). *Nordiske guder og helte*. Politikens Forlag.
- Bøje, C. (1989). *Kultur, krop og sundhed - sociale og politiske betragtninger*. Månedsskrift for praktisk lægegerning - tidsskriftet for praktiserende lægers efteruddannelse, udklipssærtryk.
- Bøje, C. (1997). En velfungerende ryg - et biprodukt af lyst. *Månedsskrift for praktisk lægegerning. Tidsskrift for praktiserende lægers efteruddannelse, Udsklipssærtryk 75. årgang.*, 1329-1332.
- Bøje, C. & Eichberg, H. (1994). *Idrættens tredje vej - om idrætten i kulturpolitikken*. forlaget KLIM.
- Camus, A. (1963). *Sisyfosmyten*. Gyldendals uglebøger. Gyldendal.
- Carneiro, Pernille & Høholt, Stine (1998). Tempel eller forum. Historisk rids af museumsinstitutionens udvikling. Hentet fra: <http://www.cultur.com/1998/980118.html> . Referencetype: Internetdokument.

- Carr, E. H. (1964). *What is history?* New York: Knopf.
- Chapman, D. L. (1994). *Sandow the Magnificent - the beginnings of bodybuilding*. Urbana and Chicago: University of Illinois Press.
- Chapman, D. L. (1997). Apollon. From Edmond Desbonnet's *Les Rois de la Force*. Introduction. *Iron Game History*, 4, 20-23.
- Cherryholmes, C. H. (1999). *Reading Pragmatism*. New York.: Teachers College Press, Columbia University.
- Christiansen, A. R. and Hyllested, M. (1986). Fra Niels Bukh til Jane Fonda - gymnastik for alle? *FOCUS*, 10.
- Christensen, H. U. (1982, 22.oktober p. 10). Vi har alle brugt hormon-stoffer. *B.T.*
- Christensen, S. (2000). Historicitet og dannelse, Praktisk filosofi hos Rorty og Gadamer. *Philosophia - tidsskrift for filosofi*, 26, 83-100 .
- Cooper, K. H. (1968). *Aerobics*. Bantam Books.
- Coubertin, P. d. (1996). Sandheden om sport. Brev til Frantz Reichel. In C. Bøje & S. Riskjær (Eds.), *Den olympiske idé. Taler og artikler 1894-1935* (pp. 93-96). Frederiksberg: DET lille FORLAG.
- Dale, E. L. (2009). Uddannelse, demokrati og videnskab: John Dewey. In Madsen, C. & Munch, P. (Ed.), *Med Dewey in mente* (1. udgave ed., pp. 53-81). Århus: KLIM.
- Danmarks Idræts-Forbund (1982). *DIFs Årbog - 1982*. Danmarks Idræts-Forbund.
- Danmarks Idræts-Forbund. (2007). Kommissorium for DIF's fitnessudvalg.
- Danmarks Idræts-Forbund. (2010). Medlemstal - DIF's medlemstal opdateres én gang årligt i april. Hentet fra: http://www.dif.dk/da/IDRAETTEN_I_TAL/medlemstal.aspx . Referencetype: Internetdokument.
- Dansk Fitness og Helse Organisation (DFHO). (2006). Officielle målsætninger for DFHO.
- Danske Gymnastik- og Idrætsforeninger. (2010). DGIs medlemstal. Hentet fra: <http://www.dgi.dk/OmDGI/Fakta%20og%20tal/medlemstal.aspx> . Referencetype: Internetdokument.
- Dansk Vægtløftnings Forbund. (1950). Referat fra Repræsentantskabsmøde i D.I.F.s hus i København søndag den 5/11-50 kl. 10.
- Dansk Vægtløftnings-Forbund (1952). To verdensrekorder af Tommy Kono i København. *Officielle meddelelser*, 4, 1.
- Davidson, H. R. E. (1996). *Nordisk mytologi*. (vols. Oversættelse ved Shine, Gitte; red. Skov, Lisbeth Andersen) Boghandlerforlaget.
- Dekkers, M. (2008). *Kropskultur*. Tiderne skifter.
- Desbonnet, E. Oversat af David Chapman (1996). Hippolyte Triat. From: Edmond Desbonnet's *Les Rois de la Force* (1911) [The Kings of Strength]. *Iron Game History*, 4, 14-18.

- Det Gamle Testamente, d. k. 1. 1. (2011). Første mosebog kap. 6. & Dommerbogen kap. 13 - 16. & Første Samuelsbog kap. 17.
- Det Nye Testamente, (Romerbrevet 5:4).
- Dewey, J. (1925). *Experience and Nature*. Chicargo: Open Court.
- Dewey, J. (1988). The Sources of a Science of Education. In *John Dewey: The Later Works, 1925 - 1953*. (Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Dewey, J. (2005). *Demokrati og uddannelse* Århus: KLIM.
- Dewey, J. (2009). *Hvordan vi tænker*. (1. udgave ed.) Århus: KLIM.
- DGI. (9-10-2003). Referat fra hovedbestyrelsesmøde. 9. oktober.
- DGI træningskultur (2006). DGI træningskultur. Bevægelse skaber form. Hentet fra:
<http://www.dgi.dk/~media/Images/DGI/DGIkommunikation/PDF/Diverse/DGItraeningskultur0106lille.ashx> . Referencetype: Internetdokument.
- Diggins, J. P. (1995). *The Promise of Pragmatism: Modernism and the Crisis of Knowledge an Authority*. London.: The University og Chicargo Press, Ltd.
- Dobbins, B. (2011). The 1980 Ms. Olympia Contest Report - Birth of a Tradition. Hentet fra:
<http://www.getbig.com/articles/mso1980.htm> . Referencetype: Internetdokument.
- Dworkin, S. L. & Wachs, F. L. (2009). *Body Panic. Gender, health, and the Selling of Fitness*. New York University Press.
- Egeblad, A. & Laursen, H. H. (2000). Indledning - Pragmatismens renæssance. *Philosophia - tidsskrift for filosofi*, 26, 5-14 .
- Eichberg, H. (2010). Fitness på markedet - om konstruktionen af 'det enkelte individ'. In H.Eichberg, J. Hansen, & P. Jørgensen (Eds.), *Sundhedskulturer og bevægelseskulturer* (2 ed., pp. 21-35). Odense: Syddansk Universitetsforlag.
- Eichberg, H. & Bøje, C. (1997). *Idrætspsykologien mellem krop og kultur. 2. oplag. Idrætsforsk og DGI*. Idrætsforsk og DGI.
- Eichberg, H. (2000). *Idrættens tredje vej. Supplerende materialer til bogens tredje udgave*. Odense Universitet: Center for forskning i Idræt, Sundhed og Civilsamfund.
- Ellemann-Jensen, L. (29-12-2005). Fitnesskæder udnytter unge. Hentet fra:
<http://politiken.dk/erhverv/ECE133171/fitnesskaeder-udnytter-unge/> . Referencetype: Internetdokument.
- Enevig, A. (1995). *Cirkus og gøgl i Odense 1640 - 1825*. Odense Universitetsforlag.
- Engström, L.-M. (1999). *Idrott som social markör*. Stockholm: HLS Förlag.

- Engström, L.-M. (2010). *Smak för motion: Fysisk aktivitet som livsstil och social markör*. Stockholm: Stockholms universitets förlag 2010.
- Enoch, J. M. (2004). History of Mirrors Dating Back 8000 Years. *Optometry & Vision Science*, 83, 775-781.
- Eriksen, G. (1990). *Sider af avisens historie*. Jyllands Posten.
- Eskelund, K. (2010). *Urbs (re)creans - mellem fast og flydende modernitet*. Det sundhedsvidenskabelige Fakultet, Syddansk Universitet, Odense., Institut for Idræt og Biomekanik.
- EU-kommissionen (1999). *A Pan-Eu Survey on Consumer Attitudes to physical activity, body weight and Health* Bruxelles: Eu-kommissionen.
- Fafner, J. (1990). Retorikkens brændpunkt. In *Norsklæraren* (pp. 14-25).
- Fitnessudvalget under DIF's bestyrelse. (9-8-2007). Projektbeskrivelse – DIF Fitness-projekt.
- Fonda, J. (1981). *Jane Fonda's Workout Record* . 1. Label: Columbia.
- Fonda, J. (1981). *Workout - i form med Jane Fonda*. København: Sesam.
- Fonda, J. (1983). *I Form med Jane Fonda (Workout)*. 1. edt. 1983. KVC/RCA. Referencetype:, VHS-video.
- Foreningsfitness (8-10-2010). Foreningsfitness har godt tag i danskerne. Pressemeddelelse. Hentet fra: <http://foreningsfitness.dk/Pressemeddelelse---Godt-tag-i-danskerne>. Referencetype: Internetdokument.
- Foreningsfitness. (2-9-2011). Fitnesscoach uddannelse (80 timer). Hentet fra: <http://foreningsfitness.dk/Fitnesscoach-uddannelse--80-timer-> . Referencetype: Internetdokument.
- Foreningsfitness (2008). 1. Vingsted, Foreningsfitness.
- Frederiksen, J. (1993). Læserbrev - brevkassen. *Workout Magazine*, 3, 3. pp. 45-46.
- Fredberg, P. (11-10-2011). Historien om E-løbet. Hentet fra: <http://www.elob.dk/index.php?id=44> . Referencetype: Internetdokument.
- Friis, L. (2011, 1. december). Fitness World fortsætter sin opkøbsbølge. *Børsen*.
- Fuglsang, L. & Bitsch Olsen, P. (2004). Kan videnskab adskilles fra pseudovidenskab? In L.Fuglsang & P. Bitsch Olsen (Eds.), *Videnskabsteori i samfundsvidenskaberne - på tværs af fagkulturer og paradigmer*. (pp. 12-16). Roskilde Universitetsforlag.
- Gaines, C. & Butler, G. (1982). *Yours in perfect manhood, Charles Atlas. The most effective fitness program ever devised* . New York: Simon and Schuster.
- Garrison, J. (1997). An Alternative to Von Glasersfeld's Subjektivisme in Science Education: Deweyan Social Constructivism. *Science & Education*, 6, 301-312.
- Gill, M. (1989). *Images of the Body: Aspects of the Nude*. New York.
- Goffmann, E. (1963). *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity*. Prentice-Hall.

- Gotved, H. (1995). *Mit livs gymnastikhistorie*. København: Munksgaard, Rosinante.
- Goude, J.-P. & Houles, P. (1975). VIVA MACHISMA! Muscle and grit, religion and tit, that's what Kellie Everts is made of. *Esquire*, 61-66.
- Gregory, L. A. (1904). *God and Fighting Men: The Story of the Tuatha de Danaan and of the Fianna of Ireland*. London: John Murray, Albemarle Street, W.
- Haack, S. (2000). Vi pragmatister: En samtale mellem Peirce og Rorty. *Philosophia - tidsskrift for filosofi. Pragmatismens renæssance*, Årg. 26.
- Haarder, A. (1984). *Sangen om Bjovulf*. København.
- Habermann, U. & Ibsen, B. (2005). 'Guf' og 'Gab' - Foreninger og frivilligt arbejde i Københavns Kommune Syddansk Universitet: Center for Forskning i Idræt, Sundhed og Civilsamfund.
- Hagemann, I. (10-11-2006). Tryk opkøber fitnesskæde. Hentet fra: <http://www.trygidanmark.dk/Presse.aspx> . Referencetype: Internetdokument.
- Hansen, J. (1983). AEROBIC-gymnastik - fornyelse eller et modelune. *Gymnastik*, 6. 5 - 6.
- Hansen, J. (2010). Hvorledes idræt blev til folkesundhed. *Forum for idræt, historie og samfund*, 2, 9-20.
- Hedblom, C. (2009). "The Body is Made to Move": Gym and Fitness Culture in Sweden. Samhällsvetenskapliga fakulteten, Socialantropologiska institutionen, Stockholms universitet, Acta Universitatis Stockholmiensis.
- Hedal, M. (2009). *Idrættens Iværksættere - teknologi og iværksætteri i den danske sportssektor*, København: Idrættens Analyseinstitut.
- Hegel, G. W. F. (2005). *Åndens Fænomenologi*. Gyldendal.
- Hellebrandt, F. A. & Houltz, S. J. (1956). Effects of Underload and Overload in Improving Muscular Endurance. *Physical Therapy Review*, 371.
- Henriksen, T. (2007a, 16. marts). DIF-medlemmer billigere til fitness . *Jyllands-Posten*.
- Henriksen, T. (2007b, 17. marts). Motion i samfundets supermarked. *Jyllands-Posten*.
- Hestbeck, L. (2011). Nytænkning for 400 millioner skal sikre idrætten. *Idrætsliv*, 2, 22-23.
- Hoffman, B. (1939). *Weight Lifting, Strength & Health Publishing*. Co. York, Pennsylvania.: York Barbel.
- Holm, P. (1950). BODY-BUILDING (Legemskultur). Poul Holms Sportsmagasin. Referencetype: Katalog/brochure.
- Hoxha, T. (1995). How Joe and Ben Weider Became the Founding Fathers of Bodybuilding. *Flex Magazine*, 35-45.
- Hylbæk, G. (19-8-2006). Pas på medlemmerne ikke bliver til kunder. Interview med Knud Larsen. Hentet fra: [http://www.dgi.dk/udover/idraetsmaerket/nyheder/pas_p%C3%A5_medlemmerne_ikke_bliver_kunder_\[a6972\].aspx](http://www.dgi.dk/udover/idraetsmaerket/nyheder/pas_p%C3%A5_medlemmerne_ikke_bliver_kunder_[a6972].aspx) . Referencetype: Internetdokument.

- Høj, I. (07-07-1991). Fitness slået ud af folkelighed. *Berlingske Tidende*, p. 3.
- Ibsen, B. (1992). *Frivilligt arbejde i idrætsforeninger*. København: Danmarks Højskole for Legemsøvelser.
- Ibsen, B. (1996). Dansen og DIF. *Tidsskrift for idræt., (DIF - 100 år) Årg. 61*, s. 19-22.
- Ibsen, B. & Kristensen, J. (1994). *Sportsdans - i tak og utakt*. Herning: forlaget systime og Danmarks Højskole for Legemsøvelser.
- Ibsen, B. & Ørnulf, S. (2010). Voluntary organized sport in Denmark and Norway. *Sport in Society*, 13, 593-608.
- Ibsen, B. & Østerlund, K. (2011). *Frivilligt arbejde arbejde i idrætsforeninger. Forskelle og ligheder mellem idrætsforbund og idrætsgrene*. Center for forskning i Idræt, Sundhed og Civilsamfund, Syddansk Universitet og Idrættens Analyseinstitut.
- Idorn, J. (1971). Tiden før 1986. In J.Idorn (Ed.), *Dansk Idræts-Forbunds' Jubilæumsskrift. 1896-1971* (1 ed., pp. 26-38). Danmarks Idræts-Forbund.
- Ingerslev, R. (2005). De første fem år. fitness dks historie. Referencetype: Udgivet arbejde, tidligere fundet på www.fitnessdk.dk
- Ingerslev, R. (2010). Klar fitnesspolitik efterlyses. 3. København, *Fitnews*.
- Jacobsen, B. (2006, 30. august). Fitnesskrigen raser i Odder. *Odder Avis*.
- Jakobsen, D. & Thanild, I. (1991). *Energy Explosion. Intensiv aerobic-instruktion på 2 niveauer. Low Impact og hi'n'low*. Power productions. Aerobics music. Form & Figur. Referencetype: VHS.
- James, W. (2000). Hvad pragmatisme betyder. *Philosophia - tidsskrift for filosofi*, 26, 15-30.
- Jason. (7-9-2010). Johnny G – The father of Spinning. Hentet fra: <http://www.crank.co.za/johnny-g-the-father-of-spinning/6316> . Referencetype: Internetdokument.
- Jensen, C. (1983 - 24. juni). Firsernes svar på Ribenasaft. *Information*, p. 5.
- Jensen, J.-O. (2006). *Fællesskab, fitness og foreningsidræt*. Center for Idræt, Aarhus Universitet, Århus.
- Jensen, H. (9-3-1906). En kopi af ansøgning til benyttelse af lokaler i 1906. Ref Type: Statute.
- Jensen, M. J. (1995). AK. Thor. In *Dansk Vægtløftnings-Forbund 1945 - 1995, 50 års jubilæumsskrift* (pp. 111). København: Dansk Vægtløftnings-Forbund.
- Jensen, U. J. (1994). Sundhed, liv og filosofi. In P.F.Andersen & U. J. Jensen (Eds.), *Sundhedsbegreber - filosofi og praksis* (1. udgave ed., pp. 9-41). Philosophia.
- Jespersen, A. T. (9-2-2007). Legemskultur i Danmark før 1950. E-mail til: Kirkegaard, Kasper Lund. 8-6-2011.
- Jespersen, A. T. (8-6-2011). Verdens stærkeste skræder. Hentet fra: <http://www.allantangjespersen.webbyen.dk/> . Referencetype: Internetdokument.

- Jespersen, E. & Riskjær, S. (1982). *80'ernes idræt: mod en ny breddeidræt?* Bævnebanke.
- Johansson, T. (1998). *Den skulpterade kroppen : gymkultur, friskvård och estetik*. Carlssons bokförlag.
- Jørgensen, E. & Larsen, K. (1998). *Jyden - 100 år, 1898 - 1998*. AK Jyden.
- Jørgensen, J. (1976). Dansk Atlet-Union stiftes. In J.Jørgensen (Ed.), *DANSK ATLET-UNION 1901-1976* (pp. 8-10). Sønderborg: Sønderborg Bogtrykkeri.
- Jørgensen, P. (1997). *Ro, renlighed, regelmæssighed. Dansk Idræts-Forbund og sportens gennembrud ca. 1986-1918*. Odense Universitetsforlag.
- Jørgensen, P., Steen-Pedersen, L., & Trangbæk, E. (1986). Legemskultur i byen i 1980-erne. In *Idræt og historie - Spil ud 2* (pp. 55-81). Teknisk Forlag A/S.
- Kiens, B. & et al. (2007). *Fysisk inaktivitet – konsekvenser og sammenhænge* (Rep. No. publ. nr. 3.). Motions- og Ernæringsrådet.
- Kirkegaard, K. L. (21-3-2006). Rejsedagbog fra verdens største fitnesskongres. Hentet fra: <http://www.idan.dk/Home/Nyheder/124rejsedagbog1.aspx>. Referencetype: Internetdokument.
- Kirkegaard, K. L. (2007a). *Fra Muskelmasse til massebevægelse - indblik i den kommercielle fitness-sektors historie*. (1. udgave ed.) København: Idrættens Analyseinstitut.
- Kirkegaard, K. L. (2007b). *Overblik over den danske fitness-sektor - En undersøgelse af danske fitnesscentre* (Delrapport 1 i 'Sved for millioner'). København: Idrættens Analyseinstitut.
- Kirkegaard, K. L. (2007c). Overblik over den kommercielle fitness-sektor. Oplæg på DIFs' bestyrelsesmøde d. 17. marts, 2007. Slide 24.
- Kirkegaard, K. L. (2008a). Kommercielle udbydere af deltagerrelaterede sports- og idrætsaktiviteter - golf og fitness som cases. In R.Storm & H. H. Brandt (Eds.), *Idræt og sport i den danske oplevelsesøkonomi - mellem forening og forretning* (pp. 183-217). Frederiksberg: Imagine... og Samfundslitteratur.
- Kirkegaard, K. L. (2008b). *Evaluering af DGIs Træningskultur* København: Idrættens Analyseinstitut.
- Kirkegaard, K. L. (2008c). Ny fitnessuddannelse risikerer at støde på grund. Hentet fra: <http://www.idan.dk/Home/Kommentaren/041fitnessoverenskomst.aspx> . Referencetype: Internetdokument.
- Kirkegaard, K. L. (2008d). DIF og DGI i historisk samarbejde. Hentet fra: <http://www.idan.dk/Home/Nyheder/505fitnesssamarbejde.aspx> . 29-1-2008. Referencetype: Internetdokument.
- Kirkegaard, K. L. (2009). *Portræt af de aktive fitnesskunder - træningsmotiver, tilfredshed og selvvurderet sundhed. Delrapport 2 i projektet 'Sundhed for millioner'*. København: Idrættens Analyseinstitut.
- Kirkegaard, K. L. (2010). Fitnesskultur mellem lyst og pligt. In H.Eichberg, J. Hansen, & P. Jørgensen (Eds.), *Sundhedskulturer og bevægelseskulturer* (pp. 97-111). Odense: Syddansk Universitetsforlag og Forum for idræt, historie og samfund.

- Kirkegaard, K. L. (2011a). Varemærker i idrætten: Spinning- og zumbaproblematikken i juridisk perspektiv. Hentet fra: http://www.idan.dk/Kommentaren/073a_Baggrund%20om%20varemaerker.aspx . Referencetype: Internetdokument.
- Kirkegaard, K. L. (2011b). Finanskrisen ramte fitnessbranchen i 2011. Hentet fra: <http://www.idan.dk/Kommentaren/068fitnessanalyse.aspx> . 4-4-2011. Referencetype: Internetdokument.
- Kirkegaard, K. L. (2012). Gymnastikkens placering en sundheds- og fitnesskultur. Delnotat 1 af projektet 'DGI Gymnastik og Fitness. Potentialer, dilemmaer og fremtidig strategi. Idrættens Analyseinstitut.
- Kirkegaard, K. L. & Aagaard, M. (2009). *Mødet mellem kommuner og private fitnesscentre. Delrapport 2 i projektet 'Sundhed for millioner'*. København: Idrættens Analyseinstitut.
- Kirkegaard, K. L. & Steele, R. (27-8-2008). Ny fitnessuddannelse risikerer at støde på grund. <http://www.idan.dk/Home/Kommentaren/041fitnessoverenskomst.aspx> . Referencetype: Internetdokument.
- Kirkegaard, K. L. & Østerlund, K. (2010). *Fitnesskultur mellem forening og forretning. Aktive fitnessudøveres træningsmotive, tilfredshed og selvvaluerede sundhed. Delrapport 5 i projektet 'Sundhed for millioner'*. København: Idrættens Analyseinstitut.
- Kjøller, M. & Rasmussen, N. K. (2002). *Sundhed og sygelighed i Danmark 2000 & udviklingen siden 1987 København*. Statens Institut for Folkesundhed.
- Klausen, K. K. (1989). *Fungerer idrættens organisationer?: om organisering, brugergrupper og behov i idrætten*. Odense: Odense Universitet, Institut for Erhvervsret og Politologi.
- Klein, A. M. (1993). *Little Big Men: Bodybuilding Subculture and Gender Construction*.
- Koch, C. A. (2004). Kritisk rationalisme. In L.Fuglsang & P. Bitsch Olsen (Eds.), *Videnskabsteori i samfundsvidenskaben - på tværs af fagkulturer og paradigmer* (2. udgave ed., pp. s. 79-110). Roskilde Universitetsforlag.
- Korsgaard, O. (1997). *Kampen om kroppen. Dansk idræts historie gennem 200 år*. (3. udg. ed.) (1. oplag) Nørhaven A/S, Viborg: Gyldendal.
- Kragelund, A. (1932). *Græsk-Romersk kunsthistorie i tekst og billeder*. (1. udgave ed.) København: Aschenhoug Dansk Forlag.
- Kronborg, M. (2007, August 31). Fitness-kongen begynder forfra. *Berlingske Nyhedsmagasinet*.
- Kulturministeriet (2009). *Idræt for alle. Breddeidrætsudvalgets rapport - baggrund og analyse*. København: Kulturministeriet.
- Københavns Museum. (16-6-2011). Bryderen Magnus Bech-Olsen, ca. 1895. Hentet fra: <http://vaeggen.copenhagen.dk/media/1027> . Referencetype: Internetdokument.
- Larsen, P. P. (1952a). Body building. *Atheleten - medlemsblad for Athletklubben 'Dan'*, 3, 33. årgang, p. 1.

- Larsen, P. P. (1952b). Lidt om body-building. *Atheleten - medlemsblad for Athletklubben 'Dan'*, 11, 33. årgang, p. 6.
- Larsen, K. (2003). *Den tredje bølge - på vej mod en bevægelseskultur*. Lokale- og anlægsfonden.
- Lange, O. (1985). Den glemte historie. Bemærkninger til et godt nyt initiativ - og et par advarsler. *Idræthistorisk Årbog 1985*, 9-14.
- Latour, B. (2006). *Vi har aldrig været moderne*. (1 ed.) (vols. 1) Gylling: Hans Reitzels Forlag.
- Laursen, H. (1945). Til Vægtløftningsklubberne under D.A.U. In *Dansk Vægtløftnings-Forbund 14. oktober 1945 - 1970* (pp. 5-6). Dansk Vægtløftnings-Forbund.
- Laursen, H. H. (2000). Hvordan man lærer ikke at tage filosofien (alt for) alvorligt. *Philosophia - tidsskrift for filosofi*, nr. 26. Temanummer: *Pragmatismens renæssance*, s. 101-123.
- Leveresen, J. et al.(edt.) (1988). *Letters of Henry Adams*. (vols. 6) Cambridge: Havard University Press.
- Lindqvist, S. (2010). Bænkpres. In V.Bjerre & S. J. Bandy (Eds.), *Litterære fortællinger om idræt i Norden. Helte, errindringer og identitet* (pp. 234-240). Aarhus Universitetsforlag.
- Little, J. & Sharkey, J. (2006). *The Wisdom of Mike Mentzer. The Art, Science, and Philosophy of a Bodybuilding Legend*. McGraw Hill.
- Lomborg, B. (1991). Rationalitetsantagelsen i samfundsvidenskaberne. *Politica*, årg., årg. 23, 307-326.
- Lüttichau, C. (2001, 27. januar). Sport skal være sjovt. *B.T.*
- Lyngby Motions Institut (1955). Annonce : 'Dyrk Body-Building', i: *Legemskultur*, Dansk Vægtløftnings-Forbund, 10-års jubilæumsudgave, p. 35.
- MacGilvray, E. A. (2000). Five Myths about Pragmatism, or, against a Second Pragmatic Acquiescence. *Political Theory*, 28, 480-508.
- Madsen, C. & P, Munch. & (red.) (2008). *Med Dewey in mente*. (1. udgave ed.) Århus: KLIM.
- Maguire, J. S. (2007). *Fit for Consumption: Sociology and the Business of Fitness*. Taylor & Francis Ltd.
- Malchow-Møller, N. & Würtz, A. (2008). *Indblik i statistik - en grundbog for videregående uddannelser*. Viborg: Academica.
- Maltesen, P. (4-3-2003). Muskelstruttende fynsk kæde. Hentet fra: <http://www.fyens.dk/article/199447:Business-Fyn--Muskelstruttende-fynsk-kaede> . Referencetype: Internetdokument.
- Mangset, P. (2007). Idrettspolitiske aktører og spenninger: Er den norske modellen truet? In A.Hompland (Ed.), *Idrettens dilemmaer. Rapport fra forskningsprogrammet 'idræt, samfund og frivillig organisering'* (pp. 89-104). Akilles, Forskningsrådet
- Margolinsky, A. (1982). Der er fuld tryk på hele dagen. *Idrætsliv*, 10, 24-27.

- Matsretan. (21-4-2007). Johnny G Live in Miami Pt 1 . Hentet fra:
<http://www.youtube.com/watch?v=rNaLBfKbOVI> . Referencetype: Internetdokument.
- McInerney, J. (1984). *Bright Lights, Big City*. Vintage Contemporaries.
- McSwite, O. C. (1997). *Legitimacy in the Public Administration. A Discourse Analysis*. London: Sage Publications, Inc.
- Mellemgaard, S. (2001). *Kroppens natur - Sundhedsoplysning og naturidealer i 250 år*. Museum Tusulanums Forlag, Københavns Universitet.
- Mentzer, G. (17-4-2000). The Man Who Put a New Spin on Stationary Bikes. Hentet fra:
<http://articles.latimes.com/2000/apr/17/health/he-20459> . Referencetype: Internetdokument.
- Meyer, A. C. (1909). Vægtløftning. I *Idrætsbogen* (pp. 1).
- Miller, L. K. & Fielding, L. W. (1995). The Battle between the for-profit health club and the 'commercial' YMCA. *Journal of Sport & Social Issues*, Februar, 76-107.
- Moe, S. (2008). Deweys konstruktivisme. Luhmanns konstruktivisme. In Madsen, C & P, Munch (Ed.), *Med Dewey in mente* (1. udgave ed., pp. 83-103). Århus: KLIM.
- Mooney, J. (1992). *James Mooneys history, Myths, and sacred Formulas of the Cherokees*. Bright Mountains Books, Inc.
- Morsing, E. (1987). Skarpt opgør om helsemarkedet. *Børsens nyhedsmagasinet*, 3, 32-34.
- Motionsskolen. (1956). Annonce: 'Dyrk body building på MOTIONSSKOLEN', i: *Legemskultur*, Dansk Vægtløftnings-Forbund, januar/februar, p. 13.
- Mouritzen, J. (1970). Tillykke kære idrætskammerater - formanden har ordet. In *Dansk Vægtløftnings-Forbund 14. oktober 1945 - 1970* (pp. 9-10). Dansk Vægtløftnings-Forbund.
- Müller, I. P. (1905). *Mit System - 15 minutters dagligt arbejde for sundhedens skyld*. (5. udgave ed.) København: Tillge's Boghandel.
- Møller, J. (2001). Nærvær - For på en nem definition af leg. *Idræthistorisk årbog 2001*, 141-154
- Møller, M. (1963). Kunstens plads i livskunstens tjeneste. *KOSMOS, Årsskriftet 1963*, 39-52.
- Møller, S. (2011). Idrættens udfordringer ifølge idrætsorganisationerne. *Konferenceoplæg: Idrættens største udfordringer - faciliteter, forening og forretning*, Vejen, 25. maj: DGI.
- Møller, S. (5-11-2011). Årsmøde 2011. Mundtlig beretning. DGI en organisation i fremgang.
- Møller, V. (2006). *Det gyldne fedt. Analyse af et lukrativt samfundsproblem*. Gyldendal.
- Mørch, S. (2006). *Den sidste Danmarkshistorie. 57 fortællinger af fædrelandets historie*. (vols. 2. udgave) Gyldendal.
- Mørch, J. (7-6-2011). Spørgsmål til A.K. Jydens historie. E-mail fra: Kirkegaard, Kasper Lund.

Referencetype: Personlig kommunikation

- Nedergaard, Anders (2006). Vægtløftning - en fodnote inden for vægttræningens historie, , nr. 123. *Workout & Fitness*.
- Nicholson, M., Hoyer, R., & Houlihan, B. (Eds.) (2011). *Participation in Sport: International Policy Perspectives*. Taylor & Francis.
- Nielsen, A. R. (1926). *Dansk Atlet-Unions første 25 Aar*. (1. udgave ed.) København: Pedersen & Lefevres bogtrykkeri.
- Nielsen, H. K. (2009). Fællesskabets posttraditionelle vilkår. In M. Bolt & J. Lund (Eds.), *Fællesskabsfølelser - kunst, politik, filosofi* (pp. 39-61). Århus: Klim.
- Nielsen, G. (2011). At sætte tal på idræt som socialt fænomen - introduction til kvantitativ metode. In L.F. Thing & U. Wagner (Eds.), *Grundbog i idrætssociologi* (pp. 166-175). København: Munksgaard.
- Nielsen, G. & Ibsen, B. (2008). *Kommunale forskelle på børns idrætsdeltagelse - En undersøgelse af fire kommuner* København: Idrættens Analyseinstitut.
- Nielsen, N. K. (1985). Træk af idræthistoriens historiografi. In P. Jørgensen, O. C. Rasmussen, & E. Trangbæk (Eds.), *Idræthistorisk årbog 1985* (1 ed., pp. 33-44). Dansk Idræthistorisk Forening - Krop og Kultur.
- Nielsen, S. (1989). Danskernes jagt på en sund krop: Motionscentre er blevet en stor-industri. *Politiken*.
- Nielsen, T. & Rosenkrands, C. (1987). Kom med i Form & Figur - en sund virksomhed i vækst. Form & Figur A/S. Ref Type: Commercial PR-Catalog
- Nordic Capital. (30-8-2002). Pressemeldelse 30. august, 2002. Nordic Capital overtager Form & Fitness og skaber Nordens største fitness-kæde. Hentet fra: <http://www.nordiccapital.com/pdf/020830da.pdf> . Referencetype: Internetdokument.
- Nymann, B. & Reimer, S. (1997). *Aerobic - bag smilet*. Bachelor-projekt på Danmarks Højskole for Legemsøvelser.
- Oehler, K. (1981). Notes on the Reception of American Pragmatism in Germany, 1899-1952. *Transactions of the Charles S. Peirce Society*, 17, 25-35.
- Osborn B. (ed.) (1968). *Stories from Keating's History of Ireland*. (3. ed., reprint ed.) Royal Irish Academy.
- Ottesen, L. (1998). Kvinders idrætsvaner og hverdagsliv. In A.-L. Poulsen (Ed.), *Kvindeliv - Idrætsliv. Kvindeidræt i Danmark 1850 til 2000* (1 ed.), Kvindemuseet i Danmark & Institut for Idræt.
- Ottesen, L. & Ibsen, B. (1999). *Idræt, motion og hverdagsliv - i tal og tale* København Institut for idræt, Københavns Universitet
- Parken Sport & Entertainment. (10-4-2006). Pressemeldelse: Parken køber fitness dk. <http://parken.dk/pse/nyheder/2006/april/parken-koeber-fitness-dk/> . Referencetype: Internetdokument.

- Pearl, B. (2001). Muscles. The Overload Principle. In B.Pearl (Ed.), *Getting Stronger. Weight Training for Men & Women. Sports training. General Conditioning. Bodybuilding.* (pp. 344-361). Bill Pearl and Shelter Publications.
- Peirce, C. S. i. H. S. (2000). Vi pragmatister... *Philosophia - tidsskrift for filosofi*, årg. 26, s. 53-70 .
- Pilgaard, M. (2008). *Danskernes motions- og sportsvaner. Nøgletal og tendenser.* København: Idrættens Analyseinstitut.
- Pilgaard, M. (2009). *Sport og motion i danskernes hverdag.* København: Idrættens Analyseinstitut.
- Politiken (1907, 23. september). Fra Konkurrencen for smuk Legemsbygning igaar. *Politiken*.
- Politiken (1910, 11. juli). Fra Konkurrencen for smuk Legemsbygning igaar. *Politiken*.
- Politiken (1952, 11. oktober). 377,9 kg! *Politiken*.
- Pullum, W. A. (1953). Professor Dowd's Original Health Exerciser. *Bodybuilder Magazine*. Findes på: <http://www.sandowplus.co.uk/Library/BB-dec%2053-dowd/dowd.htm>
- Preisler, F. (2007). Banaliteters kvalitet - reklamekultur. In H.Rafn & M. Søndergaard (Eds.), *Maskinfabrik Victor B. Andersen - Sperme Anonyme (fransk)* (1. udgave ed., pp. s. 123-130). København: Informations Forlag.
- Radulescu, A. (2011). Women Bodybuilding: Then & Now . Hentet fra: <http://ezinearticles.com/?Women-Bodybuilding:-Then-and-Now&id=299337> . Referencetype: Internetdokument.
- Ragin, C. C. (1994). *Constructing Social Research: the unity and diversity of method.* Pine Forge Press, Sage Publications.
- Reason, P. & Bradburry, H. (2001). *Handbook og Action Research.* Sage Publications.
- DGI, 2003: Referat fra hovedbestyrelsesmøde i DGI 9. oktober.
- Riskjær, S. (1980). Column - Frafalds problemet. *Idrætsliv*, 11, 3.
- Riskjær, S. (2004). Idræt, krop og kultur - den kulturelle krop. In Heine Andersen (Ed.), *Sociologi – en grundbog til et fag* (4. oplag ed., København: Hans Reitzels Forlag.
- Ritzau. (11-8-2010). Fitness World og HK indgår overenskomst. Hentet fra: <http://www.business.dk/sport-underholdning/fitness-world-og-hk-indgaar-overenskomst> . Referencetype: Internetdokument.
- Ritzaus Bureau. (2010, 5. oktober). Hans-Henrik Palm begæres konkurs . *Ritzaus Bureau*.
- Rorty, R. (1991). *Kontingens, ironi og solidaritet.* (1. udgave ed.) Århus: Forlaget Modtryk amba.
- Rorty, R. (1996). Democracy and difference: Contesting the Boundaries of the political. In S.Benhabib (Ed.), *Idealizations, Foundations, and Social Practices* (1. udgave ed., New Jersey: Princeton University Press.

- Rorty, R. (2008). Uddannelse uden dogmer - sandhed, frihed og vores universiteter. In C.Madsen & P. Munch (Eds.), *Med Dewey in mente* (1. udgave ed., pp. 125-137). Århus: KLIM.
- Rorty, R. (2000). Svar til Richard Bernstein . *Philosophia - tidsskrift for filosofi*, årg. 26, 47-51.
- Rösing, L. M. (2007). *Autoritetens genkomst* . Tiderne Skifter.
- Sabinsky, S. (2004). Fotografiet gennem tid. In M.Sandbye (Ed.), *Dansk fotografihistorie*, Gyldendal.
- SATS Holding (2006). *SATS Holding Årsrapport 2006* SATS Holding.
- Saugmann, F. (2004, 14. januar). 7.000 kvm Valby-velvære. *Valbybladet*.
- Schack, G. (1965). Vor første olympiske guldmedalje. *5-årsskrift for 'Dansk Vægtløftnings-Forbund 1945 14.oktober - 1965'*, 2.
- Schmidt, L.-H. & Kristensen, J. E. (2004). *Lys, luft og renlighed : den moderne socialhygiejnes fødsel*. Akademisk Forlag.
- Sivesind, K. H., Lorentzen, H., Selle, P., & Wollebæk, D. (2002). *The Voluntary Sector in Norway - Composition, Changes and Causes* (Rep. No. 2002:2). Oslo: Institute for Social Research.
- Skjervheim, H. (1972). Det instrumentalistiske mistaket. In *Etableret pedagogik - magt eller avmagt?* (Oslo: Gyldendal.
- Stæhelin, J. (20-10-2006). Ringens herre. Hentet fra: <http://www.bt.dk/sport/ringens-herre> . Referencetype: Internetdokument.
- Steele, R. & Kirkegaard, K. L. (11-1-2008). De store fitnesskæder vokser. Hentet fra: <http://www.idan.dk/Home/Nyheder/497fitnesskaeder.aspx> Referencetype: Internetdokument.
- Steele, R., Bang, S., Brandt, H., & Kirkegaard, K. L. (2010). *Indsatsen mod motionsdoping i kommercielle motions- og fitnesscentre – en evaluering af mærkningsordningen* København: Idrættens Analyseinstitut.
- Steen-Johnsen, K. (2004). *Individualised Communities. Keep-fit exercise organisations and the creation of social bonds*. PhD Avhandling v. Norges idrettshøgskole.
- Steen-Johnsen, K. & Kirkegaard, K. L. (2010). The history and organization of fitness exercise in Norway and Denmark. *Sport in Society*, 13, 609-624.
- Stidsen, L., Jensen, J., Kvorning, T., & Hartvigsen, J. (2008). Er fitnesscentre en del af sundhedsvæsenet. *Ugeskrift for læger*, 170, 2790.
- Storm, R. (2011). *Kommercielle sportsklubber - Følelser eller forretning?* kommende Ph.d.-afhandling. Odense: Syddansk Universitet.
- SYDKYSTEN, GIF Bladet (1983, August 20). Gymnastik. Vintersæson 1983/84. *SYDKYSTEN/weekend*.
- Thielst, P. (1998). *Det skønne. Æstetik og kunst*. (1. udgave ed.) Frederiksberg: DET lille FORLAG.

- Thing, L. F. (2009). Idrætssociologiske fremtidsscenerier: Idræt, politik og velfærd. In A.L.Poulsen et al. (Eds.), *Forskning i bevægelse - et nyt forskningsfelt i et 100-årigt perspektiv* (pp. 309-317). Museum Tusulanums Forlag: Københavns Universitet.
- Thing, L. F. & Ottesen, L. (2008). MacDonaldisering af den danske idrætskultur? *Idrætshistorisk årbog 2008. Krydspres - sport, medier og udøvere*, 24, 89-91.
- Thing, L. F. & Ottesen, L. (2011). Livsstil, sundhed og inaktivitet. In L.F.Thing & U. Wagner (Eds.), *Grundbog i idrætssociologi* (pp. 221-231). København: Munksgaard Danmark.
- Thomsen, J. (1996, 29. september). Dalton-brødrene og de forsvundne milliarder. *Berlingske Tidende, sektionen Job*, p. 1.
- Thorsen, S.-O. (2007). *Stærk mand i Hollywood*. Aschenhoug.
- Thunø, E. (2002). Ballerups Idræts Forening i 75 år. *Byhornet*, 31, 4-31.
- Todd, J. (1992a). The Legacy of Pudgy Stockton. *Iron Game History*, 2, 5-7.
- Todd, J. (1992b). The Origins of Weight Training for Female Athletes in North America. *Iron Game History*, 2, 4-14.
- Todd, J. (1995). From Milo to Milo. A History of Barbells, Dumbells, and Indian Clubs. *Iron Game History*, 3, 4-16.
- Todd, T. (2001). Brief History of Resistance Training. In B.Pearl (Ed.), *Getting Stronger: weight training for men and women; sports training, general conditioning, bodybuilding* (pp. 385-403). Bolinas, California: Shelter Publications, Inc.
- Trangbæk, E. (2005). *Kvindernes idræt - fra rødder til top*. København: Gyldendal.
- TryghedsGruppen (2010). *Profil af SATS. TryghedsGruppen årsrapport 2010*, TryghedsGruppen.
- Ulseth, A.-L. B. (2003). *Treningscentre og idrettslag. Konkurrerende eller supplerende tilbud?* (Rep. No. 003). Oslo: Institutt for samfunnsforskning.
- Ulseth, A.-L. B. (2007). *Mellom tradisjon og nydannelse - analyser av fysisk aktivitet blant voksne i Norge*. Institutt for sosiologi, Norge.
- Undervisningsministeriet (2005). *Det nationale kompetenceregnskab*. København: Undervisningsministeriet: Afdelingen for erhvervsrettet uddannelse.
- Utzon, M. V. (1988). Prisen for et godt helbred. *Penge og privatøkonomi*, 10-13.
- Vejrup, K. (24-8-2010). Nykredit og DGI vil motivere danskerne til at motionere. Hentet fra: [http://www.dgi.dk/nyheder/Nykredit_og_DGI_vil_motivere_danskerne_til_at_motionere_\[a27863\].aspx](http://www.dgi.dk/nyheder/Nykredit_og_DGI_vil_motivere_danskerne_til_at_motionere_[a27863].aspx)
- Vinci, L. d. (2006). II. Menneskeskikkelser. In H.A.Suh (Ed.), *Leonardo da Vinci. Optegnelser* (pp. 41-73). Parragon Books Ltd.

- Webster, D. (1976). *The Iron Game – a world-wide review of the strongest men throughout the ages*. Irvine: The International Weight-lifting Federation.
- Webster, D. P. & Dinnie, G. (2011). Donald Dinnie: The First Sporting Superstar. *Iron Game History*, 7, 31-32.
- Weider, J. & Weider, B. (2006). *Brothers of Iron. How the Weider Brothers Created the Fitness Movement and Built a Business Empire*. Sport Publishing L. L. C.
- Wennerström, S. (17-10-2011). History of the Ms. Olympia. Hentet fra: <http://www.ifbb.com/contestresults/msolympia/index.html> . Referencetype: Internetdokument.
- Westphal, A. (1984, 16. januar). Figuren skal holdes i form i 80erne - Helsecentre blomstrer som aldrig før. (Interview med Tage Nielsen). *Politiken*, 2. sektion, p. 3.
- Willoughby, D. P. (1970). *The Super Athletes. A Record of the Limits of Human Strength, Speed and Stamina*. Cranbury, New Jersey: A. S. Barnes and Co., Inc.
- Wood, J. (11-10-2011). Vintage Gymnasiums. Hentet fra: http://www.functionalhandstrength.com/vintage_gymnasiums.html . 11-10-2011. Referencetype: Internetdokument.
- Young-Bruehl, E. (1988). Innovation and Political Imagination. In *Mind and the Body Politic* (pp. 114-124). London: Routledge.
- Zacho, M. (1989). *Sociologisk analyse af Fitness Club*. Studierapport på B3, Institut for Idræt, KU.
- Zaranowski, F. (2005). *All-round men: heros of a forgotten sport*. Oxford: Scarecrow Press.
- Zinkin, H. (1999). *Remembering Muscle Beach: Where Hard Bodies Began--Photographs and Memories*. Angel City Press.
- Østerlund, K. & Kirkegaard, K. L. (2010a). *Foreningsfitness – portræt af de aktive medlemmer. Træningsmotive, tilfredshed og selvvurderet sundhed. Delrapport 3 i projektet 'Sundhed for millioner'*. København: Idrættens Analyseinstitut.
- Østerlund, K. & Kirkegaard, K. L. (2010b). *Fitnesscentre i Firmaidrætten – portræt af de aktive medlemmer. Træningsmotive, tilfredshed og selvvurderet sundhed. Delrapport 4 i projektet 'Sundhed for millioner'* . København: Idrættens analyseinstitut.

Bilagsoversigt

- Bilag 1: Samlet oversigt og beskrivelse af lånt materiale fra Dansk Vægtløftnings Forbund og Dansk Brydeforbund
- Bilag 2: Kort over de deltagende fitnesscentre, hele landet og Sjælland
- Bilag 3: Idrætsvaner - Fordelt på organiseringsform og aldersgrupper.
- Bilag 4: Test af repræsentativitet i undersøgelsen 'danskerne motions- og sportsvaner' 2007
- Bilag 5: Hovedbeskæftigelse – Fordelt på træningsrutine.
- Bilag 6: Medlemmernes idrætsvaner – Fordelt på organiseringsform og børn/ikke børn
- Bilag 7: 'Multivariat analyse' - logistisk regressionsanalyse og modelsøgning: Regelmæssig træning vs. træningsmotiver
- Bilag 8: 'Multivariat analyse' - logistisk regressionsanalyse og modelsøgning: Hvilke træningsmotiver betyder noget for om man dyrker noget anden idræt end fitness?
- Bilag 9: Store aldersgrupper krydset med træningsmotiver og -begrundelser.
- Bilag 10: Sammenhæng mellem tilfredshedsgrad og træningspræference fordelt på org. form.

Bilag 1: Samlet oversigt og beskrivelse af lånt materiale fra Dansk Vægtløftnings Forbund og Dansk Brydeforbund

Type	Titel	Dato	Antal Sider	Indhold
Scrapbog	Scrapbog fra d. 22-11-1933 til d 14-12-1941	22-11-1933 til 14-12-1941	20	To løse billeder + diverse presseklip primært om resultater
Scrapbog		1953 - 1964	40	Presseklip, medlemsblade samt diverse billeder og breve
Scrapbog	Udklip	1952 - oktober 1958	75	AK Dan. Presseklip, medlemsblade samt diverse billeder og breve
Billeder		1955	20	Originale billeder fra VM i München i 1955
Scrapbog		1950-1963	75	I.K. 99's breve, presseklip, intern korrespondance
Scrapbog	Officielle meddelelser: 1981-1982	1981-1982	20 blade	20 udgaver af Officielle Meddelelser
Blade	Officielle meddelelser: 1979-1980	1979-1980	20 blade	20 udgaver af Officielle Meddelelser
Bog	Danmarks Idræts-Forbund 1954	1954	110	DIF's årsberetning
Bog	Sport In Denmark	1978	225	Bog om hvordan idræt ser ud i Danmark
Bog	Dansk idræt gennem 50 år - del 1	14-02-1946	300	Bog om dansk idræt i årene 1896-1946 - del 1
Bog	Dansk idræt gennem 50 år - del 2	14-02-1946	330	Bog om dansk idræt i årene 1896-1946 - del 2
Bog	For Sportens Skyld	1972	200	Bog om idrættens historiske betydning
Hæfte	Dansk Ahtlet-Unions første 25 Aar	13-01-1926	50	Bog om DAU's første 25 år
Hæfte	Guld til Danmark	ca. 1980	60	Bog om den danske ol-deltagelse historisk
Bog	Olympiaden i London 1948	.1948	160	Bog om OL i London i 1948
Bog	Dansk Idrætsliv - Bind 1	.1995	230	Bog om den moderne sports gennembrud 1860-1940
Bog	Dansk Idrætsliv - Bind 2	.1995	230	Bog om dansk idræt i årene 1940-1996
Bog	Atleetvöimlemine	1968	140	Ukendt sprog trykt i Tallinn 1968
Bog	Gewichtheben	1935	80	Styrketræningsbog på tysk
Bog	Painonnosto	1949	140	Styrketræningsbog på finsk
Hæfte	Deutsche hochschule für körperkultur	1975	30	Bog på engelsk/tysk om DDR træning og idræt
Bog	Danmarks Idræts-Forbund 75 år	1972	325	Bog om DIF's første 75 år
Bog	Idrætsaarbog 1948	1949	300	Bog om idrættens resultater og andet i 1948
Bog	Idræt - Fakta, regler og råd	1973	300	Bog om historik, regler og udstyr for forskellige idrætsgrene
Hæfte	Dansk Atlet-Union - 1901 - 1976	1976	100	Bog om DAU's historie igennem 75 år
Chartek		1995	10	to løse billeder + diverse presseklip primært om resultater
Konvolut	Landskamp-statistik siden 1945	1945-1983	40	Resultater og statistik fra landskampe
Chartek	Vægtløfteren - (materialer) (historie statistik)	1974-1989	50	Diverse breve, presseklip og billeder
Bog	Weightlifting Results Part II	1983	350	Bog om vægtløftnings historie internationalt samt resultater
Chartek		1987-1990	15	Diverse nordiske presseklip
Hæfte	DAN 1895-1970	1970	33	Et hæfte om AK DAN's første 75 år
Hæfte	JAU - 75 år frisk!	1984	63	Et hæfte om JAU's første 75 år
Hæfte	Hako ah 60 års	1984	30	Et hæfte om Hakans første 60 år
Hæfte - to ex.	Idrætsklukken af 1899	1989	20	Et hæfte om IK 99s 90 års historie
Chartek	Udviklingen i danske rekorder	1932-1987	75	Udviklingen i danske vægtløftningsrekorder fra 1932 - 1987
Chartek		1979	40	Personale data for folk i DVF

Konvolut	Regulativ for dopingkontrol	1986	10	Regulativer for dopingkontrol i vægtløftning
Bog	Olympisk dagbog	1948	200	Detaljeret dagbog for OL i London 1948
Hæfte	Dansk Vægtløftnings Forbund 1945-1965	1965	20	Bog om DVF i årene 1960-1965
Hæfte	Dansk Vægtløftnings Forbund 1945-1970	1970	75	Bog om DVF's første 25 år
Hæfte	Dansk Vægtløftnings Forbund 1945-1985	1985	80	Bog om DVF's første 40 år
Chartek	Vægtløftningshistorie	1982-1985	27 blade	Diverse blade; Idrætsliv, Atletik, Weightlifting
Magasin	Nya Kraftsport	1979-1985	16 blade	16 magasiner fra perioden 1979-1985
Konvolut	DVF's gamle love (1948-1961-1972)	1945-1979	75	Diverse love med fra perioden og med senere tilføjelser
Konvolut	Fotos fra Mors - Familiealbum	Ukendt		Diverse familie billeder
Chartek		Ukendt		Diverse papirer fra toldvæsenet
Konvolut		Ukendt		Diverse billeder af vægtløftere
Konvolut	Fotos vægtløftere	Ukendt		Diverse billeder af vægtløftere
Chartek		1967-1984	50	Diverse presseklip
Konvolut	Fotos: Forskellige vægtløftere	Ukendt		Diverse billeder af vægtløftere
Pose		1994-2000	300	Diverse resultater, personlige papirer, indbydelser etc.
Scrapbog		1945 - 1950	75	Diverse presseklip, primært resultater
Scrapbog		1948-1953	50	Diverse presseklip, primært resultater
Scrapbog		1953-1959	50	Diverse presseklip, primært resultater
Scrapbog		1959-1963	50	Diverse presseklip, primært resultater
Scrapbog	Fotos - Vægtløftning 1940-1960	1940-1960	68	Diverse billeder af vægtløftere
Scrapbog	Fotos	1959-1966	70	Diverse billeder af vægtløftere
Scrapbog		1958	15	Diverse svenske presseklip
Chartek – Papir	DVF's Officielle meddelelser	1970-1975	100	5 udgaver af OM, samt div. Presseklip
Bog	90 years of the weightlifting in Europe	1987	150	Resultater fra 1896-1986 ved større stævner
Breve		Ukendt	50	Diverse breve, både private og i DVF-regi
Chartek		1991-1992	40	Bestyrelsesberetninger og kommentarer hertil
Chartek	Kopier af manus til JM fortæller	1994-1995	75	Kopier af manus til JM fortæller i DVF's blad vægtløfteren
Chartek		1991-1992	20	Korrespondance mellem JM og andre i DVF-regi
Chartek		1998	40	Manus til "et langt liv med idræt"
Fotografi	Kampen mand mod mand			Pap-fotografi
Scrapbog		1941-1947	75	Diverse presseklip med håndskrevne notater til
Scrapbog	Forhandlings Protokol for DVF	1947-1957	300	Diverse bestyrelsesreferater og tekster
Scrapbog		1967-1971	150	Diverse presseklip

Bilag 2 – Kort over de deltagende fitnesscentre, hele landet

Kommercielle centre er markeret med blå, og foreningsbaserede er markeret med rødt. Som det ses er de kommercielle centre placeret i byerne, mens de foreningsbaserede er placeret i provinsen eller på landet i mindre landsbyer.



Sjælland og København

Kommercielle centre er markeret med blå, og foreningsbaserede er markeret med rødt. Som det ses er de kommercielle centre placeret i byerne, mens de foreningsbaserede er placeret i provinsen eller på landet i mindre landsbyer.



Bilag 3: Idrætsvaner - Fordelt på organiseringsform og aldersgrupper.

Medlemmernes/kundernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil? * Organiseringsform * Alder Crosstabulation					
% within Organiseringsform					
Alder			Organiseringsform		Total
			Forening	Kommerciel	
0 - 19 år	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	67,6 %	74,0 %	71,1 %
		Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	31,5 %	26,0 %	28,5 %
		Jeg træner stort set aldrig	0,9 %	0,0 %	0,4 %
	Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
20 - 29 år	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	66,3 %	66,9 %	66,8 %
		Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	29,3 %	31,5 %	31,3 %
		Jeg træner stort set aldrig	2,8 %	1,2 %	1,4 %
	Jeg træner aldrig	1,7 %	0,4 %	0,5 %	
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	
30 - 39 år	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	65,3 %	69,6 %	68,4 %
		Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	30,3 %	28,7 %	29,2 %
		Jeg træner stort set aldrig	3,0 %	0,9 %	1,5 %
	Jeg træner aldrig	1,4 %	0,8 %	0,9 %	
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	
40 - 49 år	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	64,1 %	76,4 %	71,6 %
		Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	30,0 %	21,8 %	25,0 %
		Jeg træner stort set aldrig	3,9 %	1,3 %	2,3 %
	Jeg træner aldrig	2,0 %	0,5 %	1,1 %	
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	
50 - 59 år	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	62,0 %	84,5 %	75,0 %
		Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	30,2 %	15,2 %	21,6 %
		Jeg træner stort set aldrig	6,2 %	0,2 %	2,7 %
	Jeg træner aldrig	1,6 %		0,7 %	
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	
60 - 69 år	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	68,4 %	83,8 %	74,5 %
		Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	26,3 %	13,5 %	21,3 %
		Jeg træner stort set aldrig	3,5 %	1,4 %	2,7 %
	Jeg træner aldrig	1,8 %	1,4 %	1,6 %	
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %	
+ 70 år	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	77,8 %	86,2 %	81,5 %

	træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	19,4 %	6,9 %	13,8 %
		Jeg træner stort set aldrig		3,4 %	1,5 %
		Jeg træner aldrig	2,8 %	3,4 %	3,1 %
	Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	65,2 %	71,7 %	69,9 %
		Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	29,5 %	26,7 %	27,5 %
		Jeg træner stort set aldrig	3,7 %	1,1 %	1,8 %
		Jeg træner aldrig	1,7 %	0,5 %	0,8 %
	Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
		Total n	1.877	4.760	6.637

Bilag 4: Test af repræsentativitet i undersøgelsen 'danskerne motions- og sportsvaner' 2007

For at kunne udtale sig om repræsentativitet for en stikprøves (et datasæt) udsnit af en population, kan det testes. I relation til kønsvariablen kan det via en såkaldt Z-test vurderes, om der i undersøgelsens stikprøve er overrepræsentation af et af kønnene.

I datasættet 'danskernes motions- og sportsvaner' er den samlede kønsfordelingen for voksne over 16 år 53,8 % kvinder, hvilket gives værdien ' $\overline{p_1}$ ' og 46,2 % mænd. På daværende tidspunkt i 2007 var der, ifølge Danmarks Statistik, 50,40 % kvinder og 49,60 % mænd. Stikprøvens samlede population er på i alt 4143 respondenter, hvilket får værdi ' n_1 '.

For at kunne beregne om kvindernes andel i stikprøven stemmer overens med populationens sande andel opstilles et hypotesepar, som er indbyrdes udelukker hinanden. Nulhypotesen tester om de to procenttal for stikprøven og populationen for kvindernes vedkommende er lig hinanden, hvilket får værdien H_0 , mens den alternative hypotese siger, at de ikke er lig med hinanden, hvilket får værdien H_1 . For at kunne teste om kønsfordelingen i stikprøven er signifikant¹⁵⁴ forskellig fra populationen opstilles de to hypoteser de efterfølgende Z-test.

$$H_0: \overline{p_1} = p_1 \Leftrightarrow 0,538 = 0,5040$$

$$H_1: \overline{p_1} \neq p_1 \Leftrightarrow 0,538 \neq 0,5040$$

Teststatistikens formel til test af repræsentativitet, ser således ud (Malchow-Møller & Würtz, 2008, p. 170):

$$Z = \frac{\overline{p} - p}{\sqrt{\frac{p(1-p)}{n}}}, \text{ hvor at } \overline{p} = \text{kvinders procentuelle andel af stikprøven og } p = \text{kvinders procentuelle andel af}$$

populationen og ' n_1 ' er udtryk for antallet af respondenter i stikprøven. Værdien af teststatistikken udregnes til følgende:

$$Z = \frac{\overline{p_1} - p_1}{\sqrt{\frac{p_1(1-p_1)}{n_1}}} = \frac{0,538 - 0,5040}{\sqrt{\frac{0,5040 * (1 - 0,5040)}{4143}}} = \mathbf{4,377}$$

Som nævnt ovenfor har sat vores signifikansniveau til 5 %, og de kritiske værdier for dette signifikansniveau er 1,96 og -1,96, falder vores beregnede Z-værdi på 4,377 udenfor grænserne. Herved kan H_0 forkastes, og dermed kan vi med relativ stor sikkerhed, at stikprøven (datasættet) i relation til køn ikke er repræsentativ.

¹⁵⁴ Der opereres med det normale 5 % - signifikansinterval.

Bilag 5: Hovedbeskæftigelse – Fordelt på træningsrutine

Hvad er din hovedbeskæftigelse for tiden?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	Jeg træner uregelmæssigt - i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	Jeg træner stort set aldrig	Jeg træner aldrig	Total
Funktionær/tjenestemand	46,1 %	42,5 %	44,6 %	39,3 %	45,1 %
Under uddannelse/ studerende/ går i skole (inkl. Lærlinge og elever)	22,6 %	25,4 %	13,2 %	17,9 %	23,2 %
Faglært arbejder	10,9 %	10,5 %	14,9 %	3,6 %	10,8 %
Selvstændig	4,8 %	5,9 %	5,0 %	10,7 %	5,2 %
Førtidspensionist/folkepensionist/efterlønsmodtager	5,7 %	3,5 %	5,0 %	5,4 %	5,0 %
Ufaglært arbejder/specialarbejder	3,4 %	3,8 %	8,3 %	3,6 %	3,6 %
Ved ikke/Andet	3,1 %	4,0 %	0,8 %	8,9 %	3,4 %
Ledig på dagpenge (modtager dagpenge fra A-kasse)	1,5 %	2,3 %	4,1 %	3,6 %	1,8 %
På orlov	0,9 %	1,0 %	1,7 %		0,9 %
Medarbejdende ægtefælle	0,4 %	0,7 %	2,5 %	3,6 %	0,5 %
Ledig på kontanthjælp (modtager kontanthjælp)	0,3 %	0,2 %			0,3 %
Hjemmearbejdende husmor/husfar	0,3 %	0,4 %		3,6 %	0,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total n	4.640	1.822	121	56	6.639

Bilag 6: Medlemmernes idrætsvaner – Fordelt på organiseringsform og børn/ikke børn

Hvilken træningsrutine passer på dig og din træningsprofil? – Fordelt på organiseringsform, hvorvidt man har hjemmeboende børn samt køn.

Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil? * Organiseringsform * Har du nogen hjemmeboende børn (inkl. 'bonusbørn') under 18 år? * BaggrundsvARIABLE - køn, alder og civil status: Er du mand eller kvinde? Crosstabulation						
% within Organiseringsform						
Er du mand eller kvinde?	Har du nogen hjemmeboende børn (inkl. 'bonusbørn') under 18 år?	Organiseringsform			Total	
		Forening	Kommerciel			
Mand	Ja	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	65,5 %	74,8 %	69,5 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	31,1 %	22,9 %	27,6 %
			Jeg træner stort set aldrig	2,2 %	1,3 %	1,8 %
			Jeg træner aldrig	1,2 %	1,0 %	1,1 %
			Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	Nej	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	69,5 %	75,7 %	73,8 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	25,4 %	22,1 %	23,1 %
			Jeg træner stort set aldrig	3,7 %	1,1 %	1,9 %
			Jeg træner aldrig	1,4 %	1,1 %	1,2 %
			Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	Total	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	67,5 %	75,5 %	72,3 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	28,2 %	22,3 %	24,6 %
			Jeg træner stort set aldrig	3,0 %	1,2 %	1,9 %
Jeg træner aldrig			1,3 %	1,1 %	1,2 %	
Total			100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Kvinde	Ja	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	60,9 %	70,7 %	66,9 %

		og din træningsprofil?	Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	32,1 %	27,4 %	29,2 %
			Jeg træner stort set aldrig	4,9 %	1,3 %	2,7 %
			Jeg træner aldrig	2,1 %	0,6 %	1,2 %
		Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
	Nej	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	65,9 %	70,3 %	69,6 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	28,7 %	28,5 %	28,6 %
			Jeg træner stort set aldrig	3,6 %	1,0 %	1,4 %
			Jeg træner aldrig	1,8 %	0,2 %	0,5 %
		Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
	Total	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	63,3 %	70,4 %	68,8 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	30,5 %	28,3 %	28,8 %
			Jeg træner stort set aldrig	4,3 %	1,0 %	1,8 %
			Jeg træner aldrig	1,9 %	0,3 %	0,7 %
		Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
Total	Ja	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	62,9 %	71,8 %	67,8 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	31,7 %	26,2 %	28,7 %
			Jeg træner stort set aldrig	3,7 %	1,3 %	2,4 %
			Jeg træner aldrig	1,7 %	0,7 %	1,1 %
		Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
	Nej	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	67,6 %	71,7 %	70,9 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	27,2 %	26,8 %	26,9 %
			Jeg træner stort set aldrig	3,7 %	1,0 %	1,5 %
			Jeg træner aldrig	1,6 %	0,5 %	0,7 %
		Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %

	Total	Medlemmernes idrætsvaner: Hvilke af nedenstående træningsrutiner passer på dig og din træningsprofil?	Jeg træner regelmæssigt - som regel op til flere gange om ugen	65,2 %	71,8 %	69,9 %
			Jeg træner uregelmæssigt – i nogle perioder meget, og i andre slet ikke	29,4 %	26,6 %	27,4 %
			Jeg træner stort set aldrig	3,7 %	1,1 %	1,8 %
			Jeg træner aldrig	1,7 %	0,5 %	0,8 %
			Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %
			Total n	1.875	4.758	6.633

Bilag 7: Logistisk regressionsmodel – modelsøgning efter variabel, der har størst forklaringskraft ift. træningens regelmæssig

Regelmæssig træning vs. Træningsmotiveer								
Variables in the Equation								
Model 1	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95 % C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for sundhedens skyld'	-,043	,025	2,923	1	,087	,958	,912	1,006
'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret'	,071	,029	5,985	1	,014	1,074	1,014	1,137
'Jeg oplever oftest, at der er plads på holdtræningen stillet over for 'Jeg oplever ofte, at der ikke er plads på holdtræningen'	-,107	,028	14,396	1	,000	,899	,850	,950
'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,219	,026	69,490	1	,000	,803	,763	,845
'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	-,211	,040	27,867	1	,000	,810	,749	,876
'Fitnessstræningen er præget af lyst' stillet over for 'Fitnessstræningen er præget af pligt'	,009	,039	,056	1	,813	1,009	,934	1,090
'Instruktørerne motiverer mig, så træningen bliver mere effektiv' stillet over for 'Instruktørerne motiverer mig ikke og gør ikke træningen mere effektiv'	-,208	,031	45,310	1	,000	,812	,765	,863
'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,698	,030	536,140	1	,000	,498	,469	,528
'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af	,141	,026	30,383	1	,000	1,152	1,095	1,211

fitnesscentret'								
Konstant	4,101	,193	453,564	1	,000	60,391		
Variables in the Equation								
Model 2	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95 % C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for sundhedens skyld'	-,042	,025	2,853	1	,091	,958	,912	1,007
'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret'	,071	,029	6,051	1	,014	1,074	1,015	1,137
'Jeg oplever oftest, at der er plads på holdtræningen stillet over for 'Jeg oplever ofte, at der ikke er plads på holdtræningen'	-,108	,028	14,828	1	,000	,897	,849	,948
'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,219	,026	69,685	1	,000	,803	,763	,846
'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	-,206	,032	41,484	1	,000	,814	,765	,867
'Instruktørerne motiverer mig, så træningen bliver mere effektiv' stillet over for 'Instruktørerne motiverer mig ikke og gør ikke træningen mere effektiv'	-,207	,031	45,269	1	,000	,813	,765	,863
'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,696	,029	572,847	1	,000	,499	,471	,528
'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'	,140	,026	29,833	1	,000	1,150	1,094	1,209
Konstant	4,109	,192	457,359	1	,000	60,858		

Variables in the Equation								
Model 3	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95 % C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret'	,071	,029	6,020	1	,014	1,074	1,014	1,137
'Jeg oplever oftest, at der er plads på holdtræningen stillet over for 'Jeg oplever ofte, at der ikke er plads på holdtræningen'	-,109	,028	14,939	1	,000	,897	,849	,948
'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,217	,026	68,663	1	,000	,805	,765	,847
'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	-,207	,032	42,056	1	,000	,813	,764	,865
'Instruktørerne motiverer mig, så træningen bliver mere effektiv' stillet over for 'Instruktørerne motiverer mig ikke og gør ikke træningen mere effektiv'	-,204	,031	43,980	1	,000	,816	,768	,866
'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,694	,029	572,897	1	,000	,500	,472	,529
'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'	,134	,025	27,944	1	,000	1,144	1,088	1,202
Konstant	3,956	,167	564,414	1	,000	52,252		

Variables in the Equation								
Slutmodel	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95 % C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
'Jeg oplever oftest, at der er plads på holdtræningen stillet over for 'Jeg oplever ofte, at der ikke er plads på holdtræningen'	-,094	,027	11,750	1	,001	,910	,862	,960
'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,216	,026	68,395	1	,000	,806	,766	,848
'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	-,209	,032	43,260	1	,000	,811	,762	,863
'Instruktørerne motiverer mig, så træningen bliver mere effektiv' stillet over for 'Instruktørerne motiverer mig ikke og gør ikke træningen mere effektiv'	-,196	,030	41,522	1	,000	,822	,774	,872
'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,688	,029	571,747	1	,000	,502	,475	,532
'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'	,126	,025	25,102	1	,000	1,135	1,080	1,192
Konstant	4,071	,161	640,195	1	,000	58,624		

Bilag 8. Logistisk regressionsmodel – modelsøgning efter variabel, der har størst forklaringskraft ift. hvilke træningsmotive, der betyder noget for om man dyrker noget anden idræt end fitness?

Variables in the Equation									
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95 % C.I. for EXP(B)	
								Lower	Upper
Model 1	'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for sundhedens skyld'	,065	,022	8,704	1	,003	1,067	1,022	1,115
	'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret'	,056	,025	4,847	1	,028	1,058	1,006	1,112
	'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,155	,023	44,435	1	,000	,857	,818	,896
	'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	,205	,038	29,189	1	,000	1,227	1,139	1,321
	'Fitnessstræningen er præget af lyst' stillet over for 'Fitnessstræningen er præget af pligt'	-,076	,037	4,199	1	,040	,927	,862	,997
	'Instruktørerne motiverer mig, så træningen bliver mere effektiv' stillet over for 'Instruktørerne motiverer mig ikke og gør ikke træningen mere effektiv'	,047	,027	2,956	1	,086	1,048	,993	1,106
	'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,236	,028	72,208	1	,000	,790	,748	,834
	'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'	-,040	,022	3,328	1	,068	,961	,920	1,003
	Konstant	,597	,156	14,609	1	,000	1,816		

Variables in the Equation									
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95 % C.I.for EXP(B)	
								Lower	Upper
Model 2	'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for sundhedens skyld'	,066	,022	9,107	1	,003	1,068	1,023	1,114
	'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret'	,062	,025	6,089	1	,014	1,064	1,013	1,117
	'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,148	,023	42,580	1	,000	,862	,824	,901
	'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	,211	,037	33,191	1	,000	1,235	1,150	1,328
	'Fitnessstræningen er præget af lyst' stillet over for 'Fitnessstræningen er præget af pligt'	-,069	,036	3,603	1	,058	,933	,869	1,002
	'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,229	,027	70,106	1	,000	,796	,754	,839
	'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'	-,048	,022	4,869	1	,027	,953	,914	,995
	Konstant	,636	,148	18,596	1	,000	1,889		
Variables in the Equation									
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95 % C.I.for EXP(B)	
								Lower	Upper
Model 3	'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for	,066	,022	9,148	1	,002	1,068	1,023	1,114

	sundhedens skyld'								
	'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret'	,063	,025	6,316	1	,012	1,065	1,014	1,118
	'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,153	,023	45,718	1	,000	,858	,821	,897
	'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	,168	,029	34,421	1	,000	1,183	1,119	1,252
	'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,242	,026	84,495	1	,000	,785	,746	,827
	'Jeg føler mig som kunde i fitnesscentret' stillet over for 'Jeg føler mig som medlem af fitnesscentret'	-,047	,022	4,825	1	,028	,954	,914	,995
	Konstant	,621	,147	17,888	1	,000	1,862		
Variables in the Equation									
								95 % C.I. for EXP(B)	
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	Lower	Upper
Model 4	'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for sundhedens skyld'	,058	,021	7,287	1	,007	1,060	1,016	1,105
	'Jeg synes, at der er udstyr og maskiner nok i fitnesscentret' stillet over for 'jeg synes tit, der er lange køer til udstyret og maskinerne i fitnesscentret'	,067	,025	7,386	1	,007	1,070	1,019	1,123
	'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået	-,156	,023	47,356	1	,000	,856	,819	,895

	mine mål endnu'								
	'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	,174	,028	37,267	1	,000	1,190	1,125	1,258
	'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,239	,026	82,622	1	,000	,788	,748	,829
	Konstant	,461	,127	13,173	1	,000	1,585		
Variables in the Equation									
								95 % C.I. for EXP(B)	
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	Lower	Upper
Model 5	'Jeg træner først og fremmest fitness for mit udseendes skyld' stillet over for 'Jeg træner først og fremmest fitness for sundhedens skyld'	,055	,021	6,627	1	,010	1,057	1,013	1,102
	'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'	-,149	,022	44,036	1	,000	,862	,825	,900
	'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	,180	,028	40,583	1	,000	1,197	1,133	1,265
	'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,238	,026	82,852	1	,000	,788	,749	,830
	Konstant	,569	,119	22,826	1	,000	1,766		
Variables in the Equation									
								95 % C.I. for EXP(B)	
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	Lower	Upper
Slutmodel	'Jeg føler, at jeg med træningen har opnået mine mål' stillet over for 'Jeg	-,151	,022	45,799	1	,000	,860	,823	,898

synes ikke, at jeg har opnået mine mål endnu'									
'Fitnessstræningen er i sig selv sjov og motiverende' stillet over for 'Fitnessstræningen er i sig selv ikke sjov og motiverende'	,177	,028	39,356	1	,000	1,193	1,129	1,261	
'Jeg har generelt let ved at motivere mig selv til at træne' stillet over for 'Jeg har generelt svært ved at motivere mig selv til at træne'	-,240	,026	85,044	1	,000	,787	,747	,828	
Konstant	,791	,080	97,700	1	,000	2,206			

Bilag 9: Store aldersgrupper krydset med træningsmotive og -begrundelser

Aldersgrupper		Organiseringsform		Total	
		Forening	Kommerciel		
0-29 år	Hvad har været den vigtigste årsag til din indmeldelse i fitnesscentret? Sæt kun ét kryds	Ønsket om at forebygge smerte og/eller ubehag i kroppens bevægelsesapparat	4,2 %	3,5 %	3,6 %
		Ønsket om kropsligt velvære	6,6 %	18,1 %	16,7 %
		Ønsket om bedre fysisk form	20,6 %	19,7 %	19,8 %
		Ønsket om vægttab	21,0 %	17,9 %	18,3 %
		Ønsket om større muskelmasse	6,3 %	2,4 %	2,9 %
		Ønsket om en flottere, mere veltrænede krop	29,0 %	29,9 %	29,8 %
		Ønsket om genoptræning efter en skade	2,4 %	1,9 %	2,0 %
		Ønsket om at komme i form til min primære hovedidræt	4,5 %	1,5 %	1,8 %
		Andet (uddyb gerne - du har op til 100 anslag):	5,2 %	5,1 %	5,1 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
30-59 år	Hvad har været den vigtigste årsag til din indmeldelse i fitnesscentret? Sæt kun ét kryds	Ønsket om at forebygge smerte og/eller ubehag i kroppens bevægelsesapparat	10,2 %	8,2 %	8,9 %
		Ønsket om kropsligt velvære	18,5 %	20,3 %	19,7 %
		Ønsket om bedre fysisk form	33,7 %	24,3 %	27,5 %
		Ønsket om vægttab	15,0 %	16,9 %	16,2 %
		Ønsket om større muskelmasse	0,6 %	1,3 %	1,1 %
		Ønsket om en flottere, mere veltrænede krop	7,8 %	16,1 %	13,2 %
		Ønsket om genoptræning efter en skade	2,9 %	2,2 %	2,4 %
		Ønsket om at komme i form til min primære hovedidræt	4,9 %	2,2 %	3,1 %
		Andet (uddyb gerne - du har op til 100 anslag):	6,4 %	8,7 %	7,9 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
+ 60 år	Hvad har været den vigtigste årsag til din indmeldelse i fitnesscentret? Sæt kun ét kryds	Ønsket om at forebygge smerte og/eller ubehag i kroppens bevægelsesapparat	19,7 %	12,6 %	16,9 %
		Ønsket om kropsligt velvære	23,9 %	16,1 %	20,8 %
		Ønsket om bedre fysisk form	44,0 %	42,5 %	43,4 %
		Ønsket om vægttab	3,5 %	10,3 %	6,2 %
		Ønsket om større muskelmasse	0,8 %	1,1 %	0,9 %
		Ønsket om en flottere, mere veltrænede krop	1,2 %	2,9 %	1,8 %
		Ønsket om genoptræning efter en skade	1,2 %	2,9 %	1,8 %
		Ønsket om at komme i form til min primære hovedidræt	1,9 %	2,9 %	2,3 %
		Andet (uddyb gerne - du har op til 100 anslag):	3,9 %	8,6 %	5,8 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Total	Hvad har været den vigtigste årsag til din indmeldelse i fitnesscentret? Sæt kun ét kryds	Ønsket om at forebygge smerte og/eller ubehag i kroppens bevægelsesapparat	10,6 %	6,3 %	7,5 %
		Ønsket om kropsligt velvære	17,4 %	19,2 %	18,7 %
		Ønsket om bedre fysisk form	33,1 %	22,9 %	25,8 %
		Ønsket om vægttab	14,3 %	17,1 %	16,3 %
		Ønsket om større muskelmasse	1,5 %	1,8 %	1,7 %

		Ønsket om en flottere, mere veltrænede krop	10,1 %	21,6 %	18,4 %
		Ønsket om genoptræning efter en skade	2,6 %	2,1 %	2,2 %
		Ønsket om at komme i form til min primære hovedidræt	4,4 %	1,9 %	2,6 %
		Andet (uddyb gerne - du har op til 100 anslag):	5,9 %	7,1 %	6,8 %
	Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
	Total n		1.846	4.735	6.581

Bilag 10: Sammenhæng mellem tilfredshedsgrad og træningspræference fordelt på org. form.

Træner du oftest individuelle træningsformer (eksempelvis løbebånd eller styrketræning) eller holdtræning (eksempelvis aerobic eller spinning)?			Organiseringsform		Total
			Forening	Kommerciel	
Udelukkende individuelt	I hvilken grad er du tilfreds med antallet af holdtimer?	Meget tilfreds	3,4 %	1,5 %	2,3 %
		Tilfreds	8,8 %	8,0 %	8,3 %
		Hverken tilfreds eller utilfreds	37,7 %	17,8 %	26,1 %
		Utilfreds	3,0 %	4,3 %	3,8 %
		Meget utilfreds	0,3 %	1,3 %	0,9 %
		Ikke relevant/Ved ikke	46,8 %	67,2 %	58,7 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Oftest individuelt	I hvilken grad er du tilfreds med antallet af holdtimer?	Meget tilfreds	9,3 %	5,5 %	6,5 %
		Tilfreds	20,0 %	29,0 %	26,7 %
		Hverken tilfreds eller utilfreds	34,6 %	28,2 %	29,8 %
		Utilfreds	6,3 %	16,1 %	13,5 %
		Meget utilfreds	1,0 %	4,5 %	3,6 %
		Ikke relevant/Ved ikke	28,8 %	16,8 %	19,9 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Både individuelt og på hold	I hvilken grad er du tilfreds med antallet af holdtimer?	Meget tilfreds	21,6 %	15,3 %	16,7 %
		Tilfreds	48,6 %	41,8 %	43,3 %
		Hverken tilfreds eller utilfreds	12,0 %	19,0 %	17,4 %
		Utilfreds	10,6 %	20,1 %	18,0 %
		Meget utilfreds	1,0 %	3,0 %	2,6 %
		Ikke relevant/Ved ikke	6,3 %	0,8 %	2,0 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Oftest på hold	I hvilken grad er du tilfreds med antallet af holdtimer?	Meget tilfreds	27,5 %	11,7 %	14,5 %
		Tilfreds	50,8 %	47,4 %	48,0 %
		Hverken tilfreds eller utilfreds	9,3 %	16,1 %	14,9 %
		Utilfreds	11,4 %	20,8 %	19,2 %
		Meget utilfreds	0,5 %	3,7 %	3,1 %
		Ikke relevant/Ved ikke	0,5 %	0,3 %	0,4 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Udelukkende på hold (eksempelvis aerobic eller spinning)	I hvilken grad er du tilfreds med antallet af holdtimer?	Meget tilfreds	29,5 %	13,4 %	17,6 %
		Tilfreds	46,9 %	42,1 %	43,4 %
		Hverken tilfreds eller utilfreds	12,1 %	18,1 %	16,6 %
		Utilfreds	9,4 %	22,1 %	18,8 %
		Meget utilfreds	1,3 %	3,8 %	3,1 %
		Ikke relevant/Ved ikke	0,9 %	0,5 %	0,6 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Det er meget afvekslende /tilfældigt, hvad jeg træner	I hvilken grad er du tilfreds med antallet af holdtimer?	Meget tilfreds	7,7 %	11,1 %	9,3 %
		Tilfreds	20,5 %	25,0 %	22,7 %
		Hverken tilfreds eller utilfreds	38,5 %	22,2 %	30,7 %
		Utilfreds	5,1 %	11,1 %	8,0 %
		Meget utilfreds		2,8 %	1,3 %
		Ikke relevant/Ved ikke	28,2 %	27,8 %	28,0 %
	Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	
Total	I hvilken grad	Meget tilfreds	13,9 %	10,0 %	11,1 %

er du tilfreds med antallet af holdtimer?	Tilfreds	28,2 %	33,5 %	32,0 %
	Hverken tilfreds eller utilfreds	25,5 %	19,2 %	20,9 %
	Utilfreds	6,8 %	16,3 %	13,7 %
	Meget utilfreds	0,6 %	3,0 %	2,4 %
	Ikke relevant/Ved ikke	24,9 %	18,0 %	19,9 %
Total		100,0 %	100,0 %	100,0 %
	Total n	1.846	4.735	6.583