

## Om Next Stop

Af foromtalen af Next Stop fremgår det, at man i 2011 og 2012 vil besøge alle klubber i Danmark, som kunne tænke sig at give den gas og skubbe forbundet videre i udviklingen af dansk squash. 15 af klubberne valgte at tage imod tilbuddet. Disse besøg blev indledt i efteråret 2011 og afsluttet i foråret 2012. I denne skrivelse opsummeres den viden, der blev indhentet i forbindelse med besøgene.

Squashklubberne ved utroligt meget om at skabe spændende og attraktive tilbud til deres medlemmer, men meget af denne viden risikerer at forblive lokalt, hvor den i modsat fald måske kunne have gjort gavn. DSqF ønsker med denne skrivelse om Next Stop at bidrage til at sprede denne viden mellem forbund og klubber, samt klubberne imellem. Next Stop har givet masser af gode idéer, hvor bestyrelsen vil forsøge at følge op på nogle af dem, imens andre idéer med denne skrivelse sendes videre til klubberne. De kan så overveje, om de vil gøre brug af dem.

Det er ude i klubberne, at arbejdet med at øge aktivitetsniveauet skal ske. Forbundets primære rolle er at man gennem dets ansatte og bestyrelsen skal hjælpe dette på vej. På den baggrund vil forbundsbestyrelsen og forbundets ansatte gerne fortsætte med en tæt dialog med klubberne.

Rapporten er således opdelt, at der først kommer en områdeopdelt oplistning af de forslag, som klubberne bød ind med på besøgene. Herefter følger bestyrelsens kommentarer på de ting, som den vil tage op og arbejde videre med. Til sidst kommer et resume fra mødet i hver klub

God læselyst

Peter Mindegaard og Asger Grønlund Andersen

## Indhold

Samlede forslag .....	3
Forbundsniveau .....	3
Individuelle turneringer .....	3
Danmarksturneringen .....	3
Andet .....	4
Klubniveau .....	4
Baner og faciliteter .....	4
Juniorer og børn/unge .....	5
Træning .....	5
Markedsføring og kommunikation .....	6
Rekruttering/fastholdelse .....	7
Andet .....	7
Det enkelte klubbesøg .....	9
Esbjerg .....	9
Helsinge .....	9
Holbæk .....	9
Hørsholm .....	10
Kolding .....	10
København .....	11
Randers .....	11
Silkeborg .....	11
Skovbakken .....	12
Sport 92 .....	12
Struer .....	13
Svanen .....	13
Sønderborg .....	14
TKC .....	14
Viborg .....	14

## Samlede forslag

Dette afsnit er en sammenskrivning af de forslag, der er kommet i forbindelse med Next Stop. Det skal dog påpeges, at de enkelte forslag skal tages med et vist forbehold, da det er meget svært at generalisere fra en klub til en anden. Da de enkelte klubbers lokale virkelighed er for forskellig.

På den baggrund vil det blive pointeret, når der er tale om generaliserende forslag.

## Forbunds niveau

### Individuelle turneringer

Det blev pointeret, at man skulle arbejde hen mod at overføre den glæde og positivitet, der omgærder JGP til også at omfatte seniorturneringerne. Dette kunne eventuelt sikres ved, at man i fremtiden dels afholder færre turneringer, dels afholder dem som en serie, hvor man afslutter serien med en finaleturnering.

Fra en enkelt klubs side var der et ønske om, at ranglisten i højere grad end nu, fremadrettet kommer til at tilgodese aktivitet, da der ikke nu, ifølge klubben, er det store incitament til at deltage i ret mange turneringer.<sup>1</sup>

Anbefalinger:

- At man på et overordnet plan tager stilling til, om de individuelle turneringer, med hensyn til antal og turneringsudformning (antal dage, placering på året) passer ind i forbundets og klubbernes øvrige kalender.

### Danmarksturneringen

Danmarksturneringen bliver af de fleste klubber opfattet som værende squashforbundets egentlige berettigelse. Enkelte klubber pointerer således, at Danmarksturneringen er den eneste grund til, at de er medlemmer af DSqF. Dette er nævnt for at beskrive, hvilken position dette område har.

Overordnet set så var der (da Next Stop blev gennemført) en del kritik af, at det var for omstændeligt at operere i tilmeldingssystemet. Man ser gerne, at der sker en formalisering af den måde, hvorpå systemet virker, så der udsendes bekræftelser med mere på de rettelser, som man laver i systemet. Samtidig ønskes der en hurtigere sagsbehandling i forbindelse med tvivlsspørgsmål og generel planlægning.

Der er fra flere klubbers side en indikation af, at de regler der er for Danmarksturneringen, især i de lavere rækker, er for restriktive, og at det med disse regler bliver unødigt kompliceret at stille hold i disse rækker.

I forbindelse med overgangen til at spille med henholdsvis en dame- og en herrerække bliver det fra nogle sider pointeret, at der er gået noget socialt tabt. Der er i den forbindelse forslag fremme om, at man kunne gå over til dels at spille færre holdrunder, dels at de enkelte holdrunder kunne omfatte flere hold. Dermed ville der også både blive mere tid til at se de andres kampe og slappe af, da man så ikke altid skal dømmes

---

<sup>1</sup> På forårets TU møde blev der vedtaget ændringer, som sigter mod netop dette. Se bl.a. Turneringsudvalgets skrivelse d. dd/mm/yyyy.

en kamp, når man ikke selv spiller. Samtidig blev det fra en enkelt side kritiseret, at et damehold består af tre, og ikke fire spillere.

Der var generelt set positive bemærkninger til, at det nu er muligt at afvikle kampe på hverdagsaftener. Der var dog samtidig fra et par klubber et ønske om, at turneringen generelt set blev afviklet over færre runder.

Anbefalinger:

- At man laver en vision for, hvordan Danmarksturneringen skal udvikle sig i de kommende år, og hvad der skal ske, for at denne målsætning opfyldes.
- At klubberne aktivt går ind i relevante udvalg med henblik på at forenkle og tilrette de regler, som efter deres opfattelse besværliggør deltagelse i Danmarksturneringen.

## Andet

Nogle klubber gav udtryk for, at Next Step projektet havde været for omfattende for klubben.

Anbefalinger

- Overvej, om der kan tilbydes andre former for klubudvikling, som kan være enten mere trinvis eller ganske enkelt mindre omfattende.

## Klubniveau

### Baner og faciliteter

Et af de gennemgående temaer på Next Stop var, hvilke ejerforhold og hvilken adgang til faciliteter og baner klubberne har. Det skal i forhold til dette punkt siges, at det er meget svært at komme med nogle generaliserende konklusioner, da de forskellige konstruktioner, som klubberne indgår i, med eksempelvis kommunale, private og selvejende institutioner hver især har deres egen egenart.

Fra et overordnet perspektiv ser det ud til, at der er en del klubber, der enten har, eller i overskuelig fremtid regner med at få et facilitetsproblem. Det vil med andre ord sige, at de ikke har et tilstrækkeligt antal baner i forhold til at kunne servicere deres medlemmer, som de ønsker. Samtidig er der mange af ejerne af banerne, uafhængigt af hvilken form for ejerskab der er tale om, der ikke er interesseret i squash, ud over at det kan virke som en indtægtskilde (for kommunen, centret, den private banejer eller den anden forening man er en del af).

Anbefalinger:

- 
- Lav længerevarende aftaler med ejeren af banerne med henblik på at sikre ro omkring klubben og dens virke, også selv om man mener, at man pt. har et godt forhold til ejerne.
- Indgå i en tæt dialog med udlejer, så både klubbens og udlejers forventninger stemmer overens.
- Lav en plan over, hvordan det økonomiske råderum, efter at banejer er betalt og tilskud fra kommunen er modtaget, hænger sammen med klubbens visioner om aktivitetsniveau og lignende.

- Tænk langsigtet. Det ser det ud til, at man opnår fordele de steder, hvor man har et godt forhold til kommunen, og hvor man engagerer sig i at være repræsenteret i de organer, hvor det øvrige foreningsliv mødes.

### Juniorer og børn/unge

Dansk juniorsquash står for tiden stærkt, og der er stor succes med dels at arrangere Junior Grand Prix, JGP, og Bobby Boast turneringer. Denne udvikling er selvfølgelig glædelig. Men samtidig er der i klubberne en begrundet frygt for, at man mister mange af de yngre medlemmer, når de skal gå fra at være en del af JGP-turneringerne og til at være seniorspillere. Samtidig er der i flere klubber en frygt for at miste unge medlemmer, når de fraflytter lokalområdet i forbindelse med uddannelsesvalg. I begge tilfælde er der et ønske om, at forbundet søger at iværksætte tiltag til at hindre dette medlemsfrafald. Det kan dels være ved at lave en anden overgang fra junior- til seniorrækkerne, dels ved at overveje at lave en ny form for medlemskab af squashklubber, så man kan forblive medlem på lokalt niveau.

Bobby Boast har den fordel, at det kan afvikles over en dag, og at det dermed ikke stiller de samme logistiske udfordringer for arrangører såvel som deltagere. Det er dermed et glimrende tiltag for at få helt unge til at spille turneringer.

Blandt mange af forbundets klubber er der et ønske om at få flere unge medlemmer. Det er på alle måder glædeligt. Samtidig er der stor lyst til at afprøve forskellige modeller for, hvordan man kan få flere unge medlemmer. Der er således fra flere klubbers side et ønske om, at man i samarbejde med forbundet laver en aftale med en lokal skole eller uddannelsesinstitution.

Nogle klubber har også pæn succes med at lave arrangementer for lokale skoler, eksempelvis i forbindelse med skolestart. I forbindelse med dette og andre projekter er der et ønske om, at forbundet har et sæt af ketchers, bolde og sikkerhedsudstyr, som klubber kan låne.

Anbefalinger:

- Få etableret et fast juniortræningstilbud i klubben.
- At relevante klubber og forbund sammen laver lokalt tilrettede projekter, hvor klubber laver et samarbejde med en lokal uddannelsesinstitution.
- At forbundet kommer til at ligge inde med relevant udstyr, som klubberne kan låne.

### Træning

Træningen og træningssamlingerne er en meget central del af klubbernes daglige virke. Det er ofte den eneste gang, hvor man får mulighed for at møde andre medlemmer. Klubberne har således generelt set gode erfaringer med at gennemføre træning. Samtidig er der dog forskellige ting, der kan blive bedre.

Der er fra flere klubbers side et ønske om, at forbundet på deres hjemmeside tilbyder en trænerbank, hvorigennem trænere kan kontaktes med henblik på at komme ud og forestå træningen i klubberne. Denne træning skal ses som et supplement til den træning, som klubberne selv gennemfører.

Samtidig har flere klubber et ønske om, at der på forbundets hjemmeside ligger eksempler på, hvordan en træning kan gennemføres. Dette skal være en hjælp til både erfarne trænere, der på den måde kan lette deres arbejde, og til nye trænere, der dermed kan få inspiration til at tilrettelægge en træning.

Anbefalinger:

- En struktureret træning med faste tidspunkter er oftest et godt samlepunkt for klubbens medlemmer.
- Det kan betale sig at få inspiration udefra, eventuelt ved at investere i at der kommer en træner fra en anden klub og varetager træningen med visse intervaller.

### **Markedsføring og kommunikation**

Indledningsvist skal det konstateres, at det i mange klubber blev nævnt, at man ønskede et mere aktivt forbund i brugen af hjemmesiden og generelt mere (offentlig) dialog med medlemmerne. Der var således et ønske om, at ansatte og bestyrelsesmedlemmer i stigende grad går ind i debatter og lignende på forbundets hjemmeside.

Blandt klubberne har man meget forskellige erfaringer med, hvad det betyder, at markedsføre sig, og med hvordan det skal gøres. Flere klubber ønsker, at forbundet har en "kuffert" med materiale, som klubberne kan rekvirere i forbindelse med, at man eksempelvis afholder Åbent-hus arrangementer eller deltager i forskellige kulturelle arrangementer. Kufferten skal indeholde forskellige lettilgængeligt materiale, hvor de lokale klubber kan indsætte deres eget logo eller lignende. I samme forbindelse er der et ønske om, at forbundet har standardiserede plakater og lignende, der kan anvendes i forbindelse med turneringsafvikling.

I forhold til at bruge hjemmesider er der forskellige erfaringer. Men de steder, hvor medlemmerne bruger klubbens hjemmeside, er der positiv respons. Man får således informeret klubbens medlemmer omkring klubbens forskellige aktiviteter. Mange finder det svært at få medlemmerne til at bruge hjemmesiden til mere end at booke baner.

Fra flere klubbers side var der et ønske om, at DSqF bliver (mere) synlig på de sociale medier.

Nogle klubbers side mener, at squash bliver markedsført og derfor opfattet som en meget hård sport, hvilket holder nogle potentielle medlemmer væk, måske særligt kvinder.

Anbefalinger:

- Få etableret en god kontakt til de lokale medier, eksempelvis lokalblade og – aviser, den lokale radio.
- Få lavet en god hjemmeside og få medlemmerne til at bruge den aktivt.
- .
- Større synlighed af forbundet på de sociale medier

## Rekruttering/fastholdelse

I mange klubber er der en vis frustration over, at den del af medlemmerne, der hører til blandt de mest aktive, dels på turneringsholdene, dels i bestyrelserne, til stadighed bliver ældre. Der er med andre ord oftest ikke tale om nogen kontinuerlig udskiftning. Dette skal ses i relation til, at der samtidig er et problem med hensyn til, at der mange steder sker en udskiftning blandt medlemmerne på 20 % hvert år.

Blandt eksemplerne på arrangementer, der dels er med til at holde på klubbens medlemmer, dels kan være med til at skaffe nye medlemmer, er, at man arrangerer netværksdage, hvor en allerede aktiv tager en ikke aktiv squashspiller med. Denne kan så i løbet af nogle gange afprøve spillet med henblik på at se, om det er attraktivt at blive medlem. Andre afholder med succes interne turneringer, hvor man dropper ind. Endelig er der også et eksempel, hvor en klub er en del af et fælleskommunalt projekt, FIT deal, hvor det er muligt for interesserede at få afprøvet at spille squash via en ordning med klippekort.

Anbefalinger:

- Man skal finde den model der passer for klubben og dens lokalområde. Dette skal afklares i forhold til, hvordan klubben vil udvikle sig.
- Der er mange muligheder for at lave enkle projekter, der ikke involverer meget arbejde for den enkelte. Mange af dem kan med fordel afvikles i samarbejde med forbundet.
- Indgå i kommunale projekter vedrørende fremme af idræt, hvis der er sådanne projekter.

## Andet

Fra en enkelt klubs side er der et ønske om, at forbundet indhenter oplysninger, der kan være med til at belyse, hvilken økonomi der er inden for henholdsvis elite- og breddeområdet. Dette kan være med til at vejlede andre klubber, der overvejer, om de har penge nok til at gå målrettet ind i elitearbejdet.

Overordnet set peger meget af det ovenstående i én retning: hver enkelt klub skal finde ud af, hvor den er nu, hvilke ressourcer (økonomiske, personelle, facilitetsmæssige) den råder over nu og i fremtiden, og hvor den vil hen. Måske vigtigst af alt, hvordan den kommer derhen.

Hvordan den enkelte klub vælger at forholde sig til ovenstående spørgsmål kommer an på, om man er interesseret i at udvikle sig, samt på hvilken måde man eventuelt har interesse i at udvikle sig. Hvis man er interesseret i at igangsætte udviklingsforløb, enten for at tilrettelægge klubbens udvikling over længere tid, eller for at få tilrettelagt nogle mindre projekter, der skal løse et eller flere problemer, er forbundet og DIF altid til rådighed med hjælp. Det kan i den forbindelse være en nødvendig øvelse for den enkelte klub at afgøre, hvor stort et projekt man er rede til at indgå i, da erfaringerne viser at udviklingsforløb kan påvirke klubber meget forskelligt.

I forhold til ovenstående er det tillige nødvendigt om man i de enkelte klubber primært står over for en problematik der har med fastholdelse at gøre, med henblik på ikke i fremtiden at miste medlemmer, eller om man fokuserer på rekruttering, med henblik på at få flere medlemmer.

Anbefalinger:

- Få klarlagt, hvad I ønsker i Jeres klub.





## Det enkelte klubbesøg

I det følgende kommer der en kort omtale af de enkelte klubber og et resume af, hvad der blev talt om på det pågældende møde. Ved hver klub kommer der afslutningsvis en meget kort SWOT-analyse, hvorunder klubbens status kort præsenteres.

### Esbjerg

Esbjerg Squash Klub har 4 forholdsvis nye baner, beliggende i den indre by. Med flytningen til de nye lokaler er der kommet mange medlemmer til, så man i 2011 var 304 registrerede medlemmer. Bestyrelsen har samtidig fået kræfter til at tænke fremad, og man er i den forbindelse ved at arbejde med at udvikle klubbens strategiske fundament. I forhold til forbundet mener klubben, at Danmarksturneringen og de øvrige turneringer er kerneområdet.

Styrker: nye og flotte lokaliteter og en stor bestyrelse

Svagheder: hvis bestyrelsen er kørt fast

Muligheder: stort opland og god geografisk placering

Trusler: om man kan beholde gejsten oven på byggeprojektet

### Helsingø

Helsingø definerer sig selv som en motionsklub, der i et vist omfang hviler i sig selv. Klubben har 4 baner, og ligger i nærheden af en skole og andre idrætsfaciliteter. Man kunne godt tænke sig lidt flere medlemmer, for dels at gøre økonomien bedre, dels at få flere muligheder, eksempelvis at starte op med juniorarbejde. Man mangler dog nogle, der er interesserede i at videreudvikle klubben. Man ville ønske, at forbundet var mere behjælpelig med hensyn til at lave materiale til klubberne, eksempelvis en manual til turneringsafvikling og noget promotionsmateriale.

SWOT:

Styrker: veldrevet klub, er kendt i lokalområdet

Svagheder: kun få aktive på lederniveau

Muligheder: beliggenhed i et idrætsmiljø

Trusler: manglende udvikling, stigende husleje (fra lavt niveau)

### Holbæk

Holbæk er en mindre klub, med 45 medlemmer i 2011 og 3 baner. Man har igennem de senere år fået flere nye folk ind i bestyrelsen. De ønsker at udvikle klubben, så den får en juniorafdeling, eksempelvis i samarbejde med en lokal skole. Samtidig arbejder man på at få en bedre økonomi. Den bedre økonomi skal

sikre, at man får et bedre forhold til ejeren af banerne, samtidig med at banerne trænger til at blive sat i stand. Samtidig ønsker man sig, at forbundet har noget materiale, der gør det lettere at tage imod nye spillere, og at forbundets bestyrelsesmedlemmer er mere aktive i debatter og lignende.

SWOT:

Styrker: nye frivillige ind i bestyrelsen

Svagheder: ingen juniorafdeling og mangel på trænere

Muligheder: flere medlemmer skal styrke økonomien

Trusler: ejerforholdet i relation til banerne

## Hørsholm

Hørsholm har 257 medlemmer i 2011 og 3 baner. Man ser det som opgave at skaffe flere medlemmer, da økonomien er bundet op på, at der skal være 300 medlemmer. Man har også en udfordring i forhold til, at der er stor medlemsudskiftning hvert år. Man vil gerne lave nogle projekter, der involverer børn og unge. Man ville ønske, at forbundet (gen)indførte et nyhedsbrev og dermed var mere aktivt inde i en dialog med klubberne.

SWOT:

Styrker: villighed til at indgå i forskellige projekter

Svagheder: stor medlemsudskiftning (20 % p.a.)

Muligheder: squash i forbindelse med skoler og lignende

Trusler: (man mener at) squash bliver markedsført forkert (som en hård sport)

## Kolding

Kolding er en af forbundets største klubber, med 408 medlemmer og 7 baner i 2011. Man har været med i Next Step. men trak sig, da det var for omfattende. Man arbejder nu mere ad hoc, uden en overordnet strategi. Man har tidligere satset på elite, det gav omtale, men ingen medlemmer. Det laves der nu om på. Man vil eksempelvis fokusere på at rekruttere på uddannelsesinstitutionerne. Man mener, at forbundet skal kunne levere plakater og lignende til turneringer. Samtidig sker der for mange fejl i forbindelse med turneringsplanlægning med mere.

SWOT:

Styrker: en stor og velorganiseret klub.

Svagheder: ingen overordnet plan for klubben.

Muligheder: rekruttering af aktive fra uddannelsesinstitutionerne

Trusler: manglende frivilligt engagement

## **København**

KSK har 455 medlemmer og 3 baner i 2011. Det er en traditionsrig klub, der er sig bevidst om deres historie. Klubben er i den forbindelse udfordret, da man gerne vil vedblive med at være i sine lokaler, der kun består af 3 baner, samtidig med at man gerne vil udvide for at kunne bibeholde sin position og udvide den. Man har eksempelvis ikke meget plads til at lave træning på. Klubben ønsker sig en bedre kommunikation med forbundet, herunder vidensdeling. Samtidig er man interesseret i at vide noget generelt omkring økonomien på squashområdet, især med henblik på eliten.

SWOT:

Styrker: traditionsrig og veldrevet klub

Svagheder: få baner, økonomien bruges til drift og vedligeholdelse

Muligheder: udvidelse i lokalområdet, mange interesserede spillere

Trusler: manglende mulighed for udvidelse

## **Randers**

Randers har 225 medlemmer og 3 baner i 2011. Man har ikke noget specifikt fokus, og klubben fungerer forholdsvis stille. Man kunne dog godt tænke sig at få flere medlemmer, især i mellemløbet, da man har en del både yngre og ældre spillere. Man vil også gerne være bedre til at fastholde allerede aktive spillere. Forbundet bruger man fortrinsvis i forbindelse med Danmarksturneringen. Men man kunne godt tænke sig, at forbundet var med til at sende nogle elitespillere rundt til de klubber, der ikke selv har elitespillere, som inspiration til klubbens medlemmer

SWOT:

Styrker: klubben har velorganiserede tilbud

Svagheder: fastholdelse af medlemmer

Muligheder: stort opland med mange uddannelsesinstitutioner

Trusler: ingen samlet plan

## **Silkeborg**

Silkeborg har 220 medlemmer og 4 baner i 2011. Klubben befinder sig et nyere kommunalt ejet idrætscenter. Det er ok, men det begrænser i forbindelse med en eventuel udvidelse af banekapaciteten.

Man har et ønske om, at der bliver set på turneringerne, i forhold til at man ønsker færre regler i de lavere rækker. Man har et ønske om at kunne overføre data fra Globus til squashportalen. Man arbejder en del med at få flere yngre aktive og vil gerne arbejde videre med det i samarbejde med forbundet. Forbundet bliver af Silkeborg betragtet som nogle der har med Danmarksturneringen og turneringer i øvrigt at gøre.

SWOT:

Styrker: man er med i turneringer og laver forskellige arrangementer

Svagheder: man har mistet mange unge medlemmer

Muligheder: man er aktive og ønsker at lave arrangementer

Trusler: man kan få et facilitetsproblem, hvis man ønsker at udvide

## Skovbakken

Skovbakken har i 2011 ca. 280 medlemmer og 4 baner. Klubben er en underafdeling af Skovbakken Tennis. På trods af at samarbejdet igennem den seneste tid er blevet bedre, giver det nogle begrænsninger. Man har kun et fast antal banetimer til rådighed, som dog synes lavt, og får udbetalt et mindre beløb til at disponere over. Man skaber nogle ressourcer ved at lave firmaarrangementer. Man har dog ikke mulighed for i det omfang, man ønsker det, at lave udvikling med hensyn til eksempelvis at få flere aktive juniorspillere, da man mangler banetider til det.

Man ønsker, at forbundet stiller med redskaber til at promovere aktiviteter, fx standardplakater, og at der laves en håndbog for afvikling af turneringer. I det hele taget ønsker Skovbakken, at forbundet dels bliver bedre til at informere om DSqF og DIFs tilbud, dels at forbundet i større grad vil kunne hjælpe klubberne med hensyn til at bruge sociale medier og lignende.

SWOT:

Styrker: aktiv bestyrelse, en af kun få klubber i området

Svagheder: banekapacitet

Muligheder: fortsætte med alternativ indtjening (virksomheder)

Trusler: afhængigheden af Skovbakken Tennis

## Sport 92

Sport 92 har i 2011 96 medlemmer og 6 baner. Man er gået fra at være en klub for unge spillere til at være en voksenklub. En anstrengt økonomi giver udfordringer med hensyn til både at dække bredden og eliten. En konkurrerende klub i nærheden og kommunens fokusering på eliten gør, at man ikke vil/kan sætte kontingenterne op. Man er derfor meget interesseret i, hvordan man kan tjene flere penge, eksempelvis via fordelingsnøglen. Klubben vil meget gerne lave et samarbejde med de lokale skoler. Man er derfor også

interesserede i, at forbundet udvikler undervisningsmateriale og eksempelvis har ketchers som klubben kan låne.

SWOT:

Styrker: aktiv ledelse og bevidsthed om klubbens situation

Svagheder: få frivillige ledere

Muligheder: projekter i lokalområdet med skoler og lignende

Trusler: stor husleje og få muligheder for at sætte kontingentet op

## Struer

Struer har 3 baner og 91 medlemmer i 2011. Klubben har i dag en forholdsvis dyr husleje, men håber at kunne være med i et byggeprojekt i et lokalt idrætscenter. Man har igennem de seneste år fået flere nye medlemmer, og mange der er aktive. De mange unge i klubben betyder, at man har et positivt problem i forhold til mangel på trænere. En lokal satsning på skoler har givet mange nye medlemmer. Man ønsker sig, at forbundet laver flere tiltag, hvor der er fokus på det sociale, samtidig med at man ønsker hjælp til at mindske tabet af unge, der stopper, når de fraflytter byen. I det hele taget skal forbundet blive bedre til at promovere dets tilbud til klubberne.

SWOT:

Styrker: man har let ved at få (yngre) medlemmer, eksempelvis via skolesquash

Svagheder: man mister en del spiller ved fraflytning

Muligheder: man er interesseret i at lave forskellige arrangementer

Trusler: man sidder pt. med en stor husleje

## Svanen

Svanen har 262 medlemmer i 2011 og 4 baner. Klubben er en sammenlægning af tre tidligere klubber, der alle spillede i samme hal. Man er sig bevidst om, at man er en social klub, hvor der er fokus på motion. Man har en god men skrøbelig aftale med den lokale hal, hvilket giver klubben en god økonomi. Man vil dog gerne formalisere aftalen lidt mere, så der er sikkerhed længere tid frem. Man har træningstilbud, men ikke for juniorer. Der er ingen, der har vist interesse for at igangsætte det. Man ønsker, at forbundet prioriterer aktivitet lidt mere i forhold til ranglisterne. Samtidig er det ikke hensigtsmæssigt med tre damer på holdene, der skal være fire. Man vil også gerne have forbundets hjælp til at etablere juniorsquash.

SWOT:

Styrker: en social klub med stort opland og billigt kontingent

Svagheder: det er svært at få frivillige til at videreudvikle klubben

Muligheder: bedre aftale med kommunen og flere projekter

Trusler: at man ikke får formaliseret den gode aftale med kommunen

## Sønderborg

Sønderborg har i 2011 3 baner og 248 medlemmer. Klubben har ændret sig fra at være en eliteklub til nu at være en breddeklub. Man har den udfordring, at det dels er de samme, der trækker alt i klubben, samtidig med at man har en sårbar økonomi. Man vil derfor gerne have flere medlemmer. Man arrangerer squash om sommeren med pæn succes og i forbindelse med skolestart. Samtidig vil man gerne gøre klubbens medlemmer mere interesserede i at bruge klubbens hjemmeside. Man ønsker sig, at forbundet vil lave mere vidensdeling, herunder udsende nyhedsbreve, sms-service, og have en mere informativ hjemmeside.

SWOT:

Styrker: man er en traditionsrig klub

Svagheder: det er de samme, der er aktive omkring de fleste ting

Muligheder: øge det lokale kendskab og indgå i projekter

Trusler: en forholdsvis skrøbelig økonomi

## TKC

Klubben har to baner og 119 medlemmer i 2011. Man har et stort opland. Man er i en fælles bestyrelse sammen med badminton. Man har gode træningstilbud for juniorer, begyndere og øvede, samtidig med at man laver en succesfuld drop-in turnering. Man mangler dog at få uddannet en træner. Klubben har den oplevelse, at sporten markedsføres forkert, da det hele tiden fremtræder, at det er hårdt at spille squash.

SWOT:

Styrker: man er en lille klub, men er startet godt op

Svagheder: om man kan blive ved at holde gejsten og klare sig med to baner

Muligheder: man har et stort opland

Trusler: at miste medlemmer og ikke have energi til at iværksætte projekter

## Viborg

Viborg har i 2011 2 baner og 177 medlemmer. Klubben fik et vendepunkt, da man i 2010 laver et åbent hus arrangement, der er slået op i radio og aviser. Nu er der træning for unge, motionister og øvede. Samtidig

har klubben involveret sig i FIT deal, der er et system med klippekort. Man har også fået en ny hjemmeside, en stor bestyrelse, og gennemgået et godt klubudviklingsforløb. Endelig har klubben en fornuftig økonomi. Man kunne godt tænke sig at få flere medlemmer og dermed også at få flere baner. Det skal ske i forbindelse med, at det idrætscenter, som klubben ligger i skal renoveres i 2015.

SWOT:

Styrker: man har fået en stor og proaktiv bestyrelse

Svagheder: om man kan bibeholde den gode gejst

Muligheder: man ligger i en kommune, der er velvillig over for klubben

Trusler: de få baner

## OSMK

OSMK har i 2011 70 medlemmer, hvoraf de 10 er juniorspillere. 90 % er herrespillere og 10 % er damespillere, så OSMK har desværre været nødt til at lukke et damehold, og har heller ikke noget særlig tilbud til juniorerne. OSMK lejer sig ind i fitnesscenter, Exercize, hvor de har 5 baner. Der er altid mulighed for at få mere banetid, så OSMK er tilfredse med deres aftale, og de kan med nuværende godt rumme flere medlemmer uden at der skal ændres i lejeaftalen. OSMK afholder challengers og DM for veteran. OSMK har været gennem next step udviklingsforløb, som dog afsluttede lidt afbrudt, da det blev for omfangsrigt.

SWOT:

Styrker: god aftale med udlejer, så god banekapacitet i forhold til beliggenhed i fitnesscenter

Svagheder: manglende tilbud til damer og ungdom

Muligheder: Udbyde dame- og juniortræning

Trusler: Manglende ressourcer til fastholdelse

## Thy

Thy er en juniorklub, og Thy avler nogle af Dk's bedste spillere. Thy er konservativ, men de unge er tilfredse, og Thy er vokset fra 10 juniorspillere ved start i 2006 og har nu 60 juniorspillere og har også erkendt, at de er en juniorklub, og det er ok. Thy er meget aktive på juniorsiden og har mange tiltag i forbindelse med deres juniorer, som gerne selv tager del i iværksættelsen. Deltager i JGP samt afholder BobbyBoast.

SWOT:

Styrker: Thy er gode til at få de unge til at spille squash på trods af beliggenhed

Svagheder: fastholdelse når de unger rejser fra byen

Muligheder: Udarbejde et koncept, som gør det muligt at fastholde tilknytningen til Thy Squash på trods af at de unge flytter fra byen for at studere mm.

Trusler: Fastholdelse ved fraflytning