

Föreningar i samverkan - där havet möter fjället

Ett nätverk av 7 föreningar i Ljungskile



Utsikt över Ljungskileviken

Förstudien beviljades medel 2009-03-05 från Terra et Mare och slutredovisas 2009-09-30. Denna rapport presenterar resultatet av arbetet.

Huvudman är Ljungskile Sportklubb som också svarar för den löpande administrativa redovisningen. Projektledare är Rolf Andersson, LSK.

Förstudien har genomförts av Bo Karlsson, Jan Hedberg och Hans Rengman.

Till projektet finns en referensgrupp med ordförandena och andra ansvariga från respektive förening.

Ljungskile 2009-09-15

Bo Karlsson

Jan Hedberg

Hans Rengman

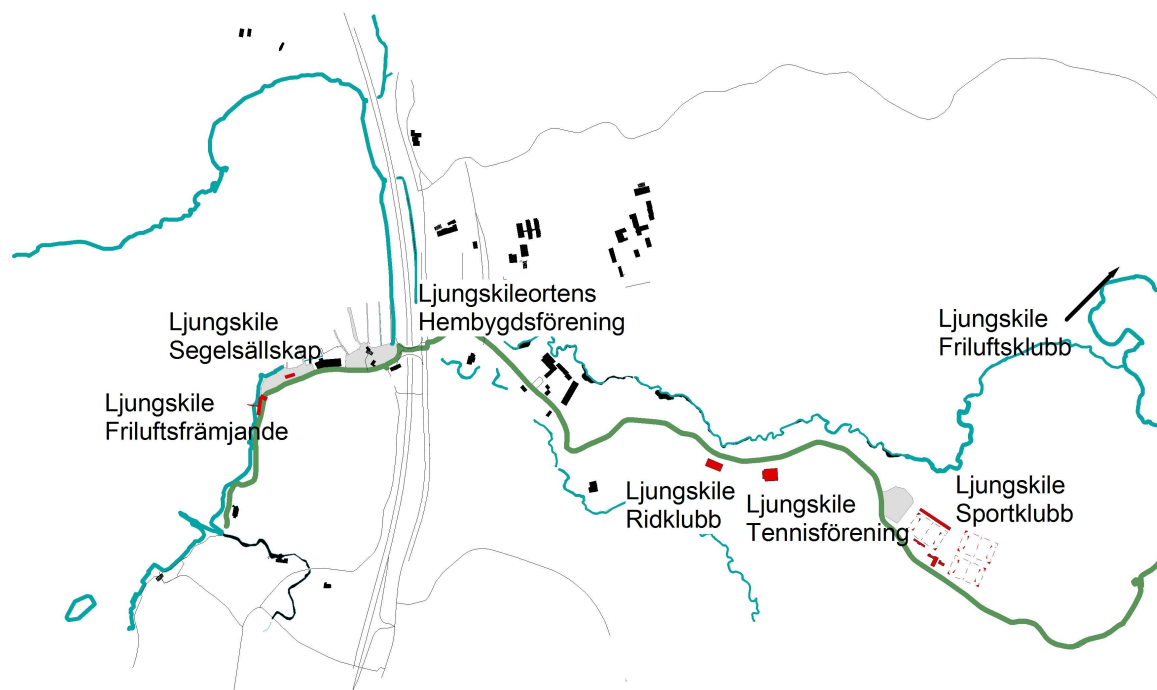
Rolf Andersson

Bakgrund

Denna förstudie är gjord med medel från Terra et Mare. <http://www.terraetmare.se>
 Terra et Mare är ett LEADER-område i Västra Götaland. LEADER är en samarbetsmetod inom landsbygdsprogrammet med syfte att utveckla landsbygden inom EU. Metoden bygger på partnerskap mellan ideella krafter, offentlig sektor och näringsliv som går samman för att utveckla goda idéer.

Hur uppstod idén?

Idén har fötts ur befintlig samverkan kring anläggningarnas drift. En gemensam strävan att utveckla föreningarnas verksamheter riktade mot allmänheten och särskilt intresserade utanför de redan aktiva. Att ta fram fördelarna med att de sju föreningarna tillsammans skapar nya spännande kombinationer av riktade aktiviteter och samtidigt ökar allmänt utnyttjande av befintliga anläggningar.



De sju föreningarna bildar en "aktivitetsaxel". Ill: Jan Hedberg

Projektidé

Föreningarna vill utveckla friluftslivet och föreningssamverkan i Ljungskile kring en befintlig ”aktivitetsaxel” och med temat ’Där havet möter fjället’. Föreningarnas resurser ska samverka – tillsammans med den lokala turismnäringen och företagarföreningen – för att skapa nya aktiviteter och breddat utbud. Detta kan ske inom tre huvudsakliga linjer:

- Föreningsaktiviteter med större bredd och djup än idag skapas och utvecklas.
- Event och arrangemang som vänder sig riktat till olika grupper och som även kan marknadsföras mot turister – t ex genom den lokala turismnäringens bokningssystem (se annat leaderprojekt)
- Översyn och utveckling av leder, serviceanläggningar och annan ”infrastruktur”

Planerad verksamhet lyfter fram de aktiviteter som går att göra mer öppna för allmänheten och stärker samverkan mellan föreningarna.

Målet på sikt är att öppna naturområdena och ge bredare tillgång till föreningarnas anläggningar. Att skapa en långsiktigt hållbar och breddad verksamhet genom nya kombinationer, utbud av aktiviteter och servicetjänster.

Tillsammans med näringslivet kan aktiviteterna kopplas till mat och boende och paketeras/marknadsföras vidare. Nya spännande former av verksamhet som t ex ”multisportveckor” och liknande är rimliga resultat i verksamheten.

Spännvidden mellan Segelsällskapet och Friluftsförbundet och Friluftsklubben vid vattnet, över Hembygdsföreningen upp via Ridklubben, Tennisklubben och Ljungskile Sportklubb på gångavstånd från samhället och som en port ut mot fjället och Friluftsklubbens anläggning och befintlig spårcentral ger en fantastisk grund för att både fånga spontan verksamhet och att planera mer färdigpaketerade aktiviteter på ett nytt sätt.

En vidgad verksamhet kommer att engagera medlemmar i nya arbetsuppgifter. Viktigt är att föreningarnas ungdomar på sikt också kan erbjudas utvecklande arbetsuppgifter i anslutning till sina ideella intressen.

Vilka ingår i projektet (föreningar, verksamhet, anläggning)

Ljungskile Segelsällskap

Hemsida: www.ljss.se

Verksamhet: Seglarskola, kappsegling, träning, båtuppläggning

Medlemsantal: ca 300

Anställd Personal: Fritidsledare under seglarskola, ungdomar som instruktörer, övrigt ideellt arbete.

Resurser/Anläggningar: 16 segeljollar, 3 följebåtar, bryggor, mastkran, truck, klubbhus med omklädning och bastu.

Ljungskile Friluftsklubb

Hemsida: www.ljungskilefk.se

Verksamhet: Orientering, skidåkning, tipspromenader, Ljungskiledagen med Ljungskileslingan, kartutgivning, skötsel av vandringsleder

Medlemsantal: ca 300

Anställd Personal: allt arbete sker ideellt

Resurser/Anläggningar: Norra fjället, skidspår och vandringsleder.

Ljungskile Sportklubb

Hemsida: www.lsk.se

Verksamhet: Elitfotboll samt ungdomsverksamhet.

Medlemsantal: ca 600

Anställd Personal: 9 st

Resurser/Anläggningar: Skarsjövallen: fotbollsplaner och byggnader.

Ljungskile TennisFörening Hyr ut tennisbanor och har kurser och lektioner i sin tennishall och på sina utebanor.

Hemsida: <http://www.svenskidrott.se/o/ljungskilestennis>

Verksamhet: Uthyrning av tennisbanor, kurser och träning, lokala tävlingar.

Medlemsantal: ca 150

Anställd Personal: Timanställd tränare

Resurser/Anläggningar: Tennishall med två banor, utomhusbanor.

Ljungskile Friluftsförbundet

Hemsida: www.friluft.nu

Verksamhet: Kajakverksamhet, ungdomsverksamhet.

Medlemsantal: ca 400

Anställd Personal: En under sommaren 2009, 35 ideella ledare.

Resurser/Anläggningar: Har i Kallbadhuset skapat ett kanotcenter av riksclass och med tillgång till vacker och omväxlande övärld, 50-tal kajaker och kanadensare.



Starten 3, 5 och 10 km LjungskileSlingan. Foto: L-M Olovsson

Ljungskile Ridklubb

Hemsida: www.ljungskile-rk.nu

Verksamhet: Lektionsridning, uteritter, tävlingsverksamhet och hyr stall

Medlemsantal: ca 300

Anställd Personal: 1 heltid verksamhetschef/ridlärare, 1 deltid ridlärare.

Resurser/Anläggningar: Stall för 25 hästar, ridhus, paddock och ridstigar i vacker natur.

Ljungskileortens Hembygdsförening

Hemsida: www.ljungskileorten.se

Verksamhet: Hembygdsdagar, vandringar och sköter om ett tiotal anläggningar – med Bella Vista centralt placerad. Fotoarkiv, Museum.

Medlemsantal: ca 800

Anställd Personal: Allt arbete bedrivs ideellt.

Resurser/Anläggningar: Bella Vista, Lyckorna torp och kvarn, Aröds kvarn m.fl.

Arbetsmetoder i projektet.

Projektgruppen har träffat styrelserna för föreningarna och presenterat idén. Uppföljande möten har sedan hållits där idéer och synpunkter från föreningarna diskuterats.

Möten med representanter för alla sju föreningar har hållits där resultat presenterats och diskuterats.

En arbetsgrupp på tre personer har utifrån insamlade kunskaper och idéer tagit fram denna rapport.

Analys och diskussion

Vad vill vi...

I dialogen med föreningarna står tre mål, eller orsaker att gå vidare, fram klarare än andra. Delvis går de i varandra.

Föreningarnas önskan om **utveckling av verksamheten, utökad samverkan** och mer **gemensam marknadsföring** ska här presenteras lite närmare. Natur- och kulturvärden kan kopplas ihop och stärka varandra och ge andra och delvis nya kvaliteter. Att knyta ihop samhället med fjället och havet skapar en aktivitetsaxel ger en stark lokalförankring och identitet; inom, mellan och utanför föreningarna.

Verksamhetsutveckling

Utveckling av verksamhet, anläggningar och resurser sker dels inom respektive förening, den vanliga verksamhetsutvecklingen som alltid finns, och där kan FÖRSAM i sig bidra till att ge nya impulser och idéer, dels kommer en ny utveckling att ta form i o m mer planerade gemensamma aktiviteter. Pågående samarbete i form av Handslaget etc kan formas om, utvecklas och permanentas. Föreningarnas anläggningar ses ibland som ungdomsgårdar, fritids osv och det vore roligt att kunna utöka ungdomsverksamheten från ren lektionsverksamhet mot heltidsutbud, livsstil, samvaro osv.

Till utveckling och kvalitetshöjning hör också att informationen och skyltningen förbättras, kartor tillhandahålls och den bärande idén om en aktivitetsaxel görs tydlig. Ett område där gamla behov och nya idéer möts är föreningarnas behov av leder i olika form.

Här kan vi också se att ett utvecklat nät av leder i vid mening bidrar mycket till att skapa gemenskap och förankring – såväl inom och mellan föreningarna som i förhållande till allmänheten och slutligen även som grund för en utökad turism. Permanentade ridspår upp på fjället gör det t ex lättare även för andra att komma fram. Hästar i skogsmiljö kan till och med ses som en positiv kraft i uppbyggnaden av leder, eller annan skogsskötsel. Samtidigt kan förståelse för andras behov arbetas in i föreningarna. En viktig aspekt är den fostrande, till smidig samvaro och ömsesidig respekt.

Utanför föreningarna leder detta också till allmän samhällsnytta i anläggningsutveckling och leder öppna för allmänheten.

- Fritids/infokartor med olika utsnitt tas fram så att hela axeln täcks in. Detaljer visar särskilda områden. En gemensam lednätskarta lyfter fram områdets specialitet och bör i sig vara lockande för turister.
- Befintliga orienteringskartor etc marknadsförs tydligare inom hela FÖRSAM-gruppens samlade information
- Märkning, infotavlor sätts upp gemensamt i hela aktuella området, och utarbetas med en helhetssyn.
- Utvecklingsgrupper tar fram gemensamma förslag till leder, nya och förbättrade, så att ”alla” har lätt att nyttja dem. Nya arbetsformer kan vara spännande och ge aktiviteter av sig själv.
- Det gamla landskapets värden och särart ska tas till vara genom utökad skyltning av kulturmiljöer och andra lämningar som ger ett mervärde i naturmiljön.

Samverkan mellan föreningarna

Projektet strävar efter att öka samverkan mellan föreningarna. Det är både ett mål i sig och ett medel för att nå en förnyad verksamhet i framtiden. Såväl aktiviteter som stödfunktioner vinner på samverkan. I bakgrunden finns tidigare diskussioner om ett gemensamt föreningskansli och gemensamma vaktmästeritjänster. Det nätverk som skapas redan i denna förstudie har redan öppnat för nya kontaktytor och kanaler. Medvetenheten om de andra föreningarna ska spridas än mer och ge grunden för vidare utveckling.

- En gemensam planerings och inspirationsdag för information och utbyte bör hållas en eller två gånger om året.
- En noggrannare kartläggning av de administrativa rutiner som ofta innebär betungande ideellt arbete i alla föreningar bör göras för att se möjligheterna att lägga samman behoven till gemensam resurs.
- Nya aktiviteter tas ”i drift” efterhand som de förankras i de olika föreningarna.

Samverkan med turismen

Den grund som föreningarnas verksamhet utgör för utveckling av aktiviteter ger också en grund för samverkan med ortens turistföretag. Detta är en samverkan som är givande för båda parter, där aktiviteter lockar turisterna till att stanna längre, och där vetskapen om möjligheter till övernattnig och ätande gör att föreningarna vågar testa nya aktiviteter.

- Möjligheter till bokning av aktiviteter ses positivt av föreningarna.
- Turismnäringen är en resurs för boende som är viktig för nya aktiviteter.
- Marknadsföring kan ske genom informationsutbyte i gemensam och dubbelriktad kanal.
- Aktiviteter paketeras och erbjuds för integrering i CityBreak när det tas i bruk.



Firande av hembygdsgdagen vid Lyckorna Torp. Foto: Sven Hergens

Målgrupper och ökade kontaktytor

Föreningarna inom FÖRSAM vill öka sina kontaktytor både på hemmaplan och i en vidare krets. Basen i verksamheten finns naturligt i lokalbefolkningen, boende i Ljungskile med omnejd. Samtidigt ser man i olika omfattning hur medlemmar och deltagare reser till från Uddevalla, Stenungsund, Lilla Edet m fl orter även då det finns liknande verksamheter på dessa orter. Ett bevis på att verksamheten möter dessa deltagares krav på kvalitet. När det gäller turisterna så gäller det naturligtvis att ha andra verksamheter, eller åtminstone aktiviteter i andra former på lut. Det är viktigt att se dessa olika målgrupper och att verksamheten – och informationen om verksamheten – bör trimmas för de målgrupper som är mest naturliga i enskilda fall. Den röda tråden – marknadsföringen – används i syfte att öka beläggningen och utbudet.

- Tydlig analys av målgrupperna och aktiviteter anpassade för målgrupperna.
- Information till nyinflyttade och andra nyckelgrupper bör kunna samordnas inom FÖRSAM.
- Gemensam information på webb och anslagstavlor bör lyftas fram.
- All verksamhet som riktar sig mot nya grupper – turister, nyinflyttade osv - och vid aktiviteter som på något sätt bygger på samverkan bör FÖRSAM synas för att arbetas in och ge stöd till andra aktiviteter. På sikt ett varumärkesbyggande.

Exempel

Nedan följer några exempel på verksamhet där föreningarna uttryckt en utvecklingspotential och vinst inom FÖRSAM-arbetet.

LFK

Använda befintliga aktiviteter – delvis ompaketerade – för att marknadsföra sig och aktiviteterna
Föra ut budskapet om föreningen
Upprustning av leder

LSK

Föreningarnas hus, motionsspår, boulebana
Motionscenter på Skarsjövallen
Fylla anläggningen med verksamhet

LTF

Uthyrning av timmar – ökad beläggning av anläggningen - ekonomi
Alternativa användningar

LJRK

Utbyggnad av leder – ger grunden för en mängd nya verksamheter
”Bo med häst” – turism etc kan utvecklas

HBF

Marknadsföring, nå nya målgrupper

LSS

Marknadsföring
Båtuthyrning
Skaffa mer arbete för instruktörerna
Ökad permanent användning

FRILUFTSFRÄMJANDET

Gemensam marknadsföring, multisportarrangemang, kvalitetshöjning

Användare och målgrupper

Målgrupper

Det finns två rimliga, huvudsakliga målgrupper.

- Lokalbefolkningen (Ljungskile, Uddevalla/Stenungsund/Lilla Edet etc, samt "Göteborg")
- Tillresta i samband med ordnade arrangemang direkt för dessa personer eller indirekt i samband med att andra i familjen/gruppen besöker orten.

Lokala

För lokala användare kan man se ett mer eller mindre kontinuerligt nyttjande över tiden, med återkommande besök i anläggningarna och i naturen. Man tar en promenad på kvällen eller helgen, man deltar i ridgrupper eller kajakutflykter. Detta kan vara både spontan användning och inom organiserad verksamhet, men med en viss återkommande rytm.

Detta kan locka Ljungskilebor, men i viss mån – och olika för olika verksamheter – även personer med kortare resväg, och där Ljungskile är ett bättre alternativ än utbudet hemma.

Med en timmes restid som gräns innebär det deltagare från Göteborg till Munkedal. Motivationen för resande varierar naturligtvis från aktivitet till aktivitet.

Information och marknadsföring bör sträcka sig inom detta geografiska område och ställer då också krav på service som motsvarar den utlovade nivån. Den riktigt lokala användaren finns naturligtvis inom gång- och cykelavstånd, eller inom en kort bilresa. Som helhet är det glädjande att se att det finns en möjlighet att i någon mån öka upptagningsområdet.

Tillresta

När det gäller tillresta användare är det framför allt fyra grupper som är tydliga.

- Direkta satsningar och marknadsföring till utvalda grupper kan locka "turister" för aktiviteter i enskild form – men kanske i gemenskap (Spa-paket – med boende, mat, aktiviteter etc).
- Riktade liknande paket till grupper, idrottsföreningar, företag i form av lägerveckor eller liknande.
- Paketerade "vanliga" vardagsaktiviteter som kan erbjudas turister som engångsaktiviteter.
- Kompletterande utbud som höjer kvalitén på arrangemang som redan finns utifrån andra skäl. (Sidoarrangemang till läger, kurser konferenser etc.)

Olika typer av verksamhet

Fria resurser

Reserverade gångvägar, skidspår, ridstigar, vatten etc, bör utvecklas till permanenta "all-leder" Spårcentraler mm

Kontinuerlig grupp

Ridgrupper, fotboll, seglarskola etc

Enstaka betalarrangemang

Kajakutflykter, Ridaktiviteter mm

Tävlingar mm med publik

Sidoarrangemang till grupper – komplettering av läger, tävlingar mm. (...att fånga den andra

halvan av familjen)

Temadagar – inom en förening eller över gränserna

Paket

Spa-paket – tillsammans med Hotell, restauranger, mfl

Kombi-arrangemang – ”multisport” med olika föreningar

Service

Kartor – tryckning och säljställen

Dusch och bastu – ”start/målstationer”

Transport – låncyklar?

Biljetter mm – säljställen, ”klippkort”

Information och PR – webb, anslagstavlor, annonser mm

Skyltning – gemensam



Ljungskile Tennisförenings utebanor. Foto: Peter Malinen

Slutsatser

Förutsättningar för den tänkta verksamheten

Projektidé

Föreningarna i projektet har ambition att vidareutveckla och bredda sin verksamhet genom föreningssamverkan och samverkan med turistföretagen i Ljungskile. Grunden är att utveckla friluftslivet och skapa aktiviteter som kan marknadsföras mot olika målgrupper. Temat ”Där havet möter fjället”, som är Ljungskiles slogan i marknadsföringen, används som grundtema. Föreningarnas resurser ska samverka – tillsammans med den lokala turismnäringen – för att skapa nya aktiviteter och breddat utbud och därigenom skapa en breddad verksamhet för alla parter.

Deltagare i samverkan

I projektet ingår sju ideella föreningar som har det gemensamt att de har anläggningar som drivs i föreningarnas regi samt att de genom åren har provat på olika former för föreningssamverkan. Gemensamt för föreningarna är också att deras verksamhet är inom friluftsliv, idrott och kultur.

Samverkan mellan föreningar och turistföretagen i Ljungskile kanaliseras genom turismgruppen inom Ljungskile Företagarförening.

Drivkrafter för de samverkande parterna

Ambitionen för föreningarna är att vidareutveckla sin verksamhet genom att söka nya vägar för att bredda verksamheten, föra ut information om verksamheten, hitta nya målgrupper och skapa resurser för att öka aktiviteten i föreningen.

Turistföretagens drivkraft i samverkan med föreningarna är att kunna erbjuda sina kunder ett brett utbud av aktiviteter som kan bidra till en ökad beläggning. Kost och logi och paketeras i allt högre utsträckning tillsammans med underhållningsteman och aktiviteter. Där turismnäringen vinner på bättre utbud att erbjuda kunderna, vinner föreningarna på tätare kontakter kring evenemang etc.

Genom att samverka och utnyttja resurserna som finns inom föreningarna och turistföretagen finns möjlighet att skapa ett utbud av aktiviteter som bör tilltala både närboende och besökande i Ljungskile.

Resurser

Sammantaget kan sägas att de sju föreningar som ingår i projektet har en verksamhet som är omfattande och svarar för en stor del av friluftslivet som erbjuds idag inom Ljungskile. För att kunna erbjuda det har föreningar avsevärda resurser i form av anläggningar, kunskap och engagerade medlemmar. Det är en bra förutsättning för att vidareutveckla friluftslivet i Ljungskile.

LSK är den enda föreningen som har bemannat kansli, LJRK har anställda ridlärare och tidvis bemannat kansli, övriga föreningar baserar sin verksamhet på ideella krafter.

Anläggningarna som erbjuds idag av dessa föreningar är bl a: kanotcentrum, seglingscentrum för jollar, hembygdsgårdar, tennishall och tennisbanor, ridhus med stall och ridstigar, fotbollsarena och friluftscentrum på Norra Fjället. Anläggningarna ligger på en axel med början vid havet och går genom samhället för att sluta på Bredfjället.

Inventera och förankra projektidéer

- Samarrangemang
- Utveckla leder
- Friluftskarta/Informationsmaterial

Detta kan ske inom tre huvudsakliga linjer:

- Föreningsaktiviteter med större bredd och djup än idag skapas och utvecklas.
- Event och arrangemang som vänder sig riktat till olika grupper och som även kan marknadsföras mot turister – t ex genom den lokala turismnäringens bokningssystem (se annat leaderprojekt)
- Översyn och utveckling av leder, serviceanläggningar och annan ”infrastruktur”



Kanoter vid Kallbadhuset i Ljungskile. Foto: Jan Hedberg

Former för samverkan

Samverkan mellan föreningar

Flera av föreningarna i projektet samverkar i olika former redan i nuläget och då handlar det främst om att genomföra gemensamma aktiviteter. Exempel på det är LjungskileDagen, tipspromenader, framställning av friluftskarta etc.

Samtliga föreningar har uttalat att de gärna ser en utökad samverkan mellan föreningarna för att därigenom få bättre förutsättningar för att utveckla sin verksamhet.

En utökad samverkan mellan föreningarna kräver någon form av organisation, som är grund för det gemensamma nätverket och kan bli ett forum för utveckling av föreningssamverkan.

Organisationen kan vara formell eller informell beroende på omfattningen på samverkan.

Koppling till turismföretagen

Turismföretagen i Ljungskile är organiserade i en turistgrupp inom Ljungskile Företagarförening och det är den naturliga kopplingen till nätverket för samverkande föreningar.

Förväntat resultat av samverkan

Målet på sikt är att ge bredare tillgång till föreningarnas anläggningar och naturområdena i Ljungskiles närområde. Att skapa en långsiktigt hållbar och breddad verksamhet genom nytt utbud av aktiviteter och tjänster.

Tillsammans med turismföretagen kan aktiviteterna kopplas till mat och boende och paketeras / marknadsföras vidare. Nya spännande former av verksamhet kan utvecklas som ett led av ökad samverkan.

Utredningsbehov

Områden som behöver utredas vidare i samband med ett genomförandeprojekt kan vara:

Bemanning inom föreningarna

Detta är direkt relaterat till vilka projekt som kan dras igång. I huvudsak ideella insatser kommer att krävas från föreningarna i inledningsskedet, med små, eventuella möjligheter till tjänsteutveckling.

Planering av aktiviteter

De aktiviteter som inte finns idag kräver en ideell planering i, och mellan föreningarna. Idag uppstår nya aktiviteter oftast genom att eldsjälarna drar ett stort administrativt lass vid sidan av ordinarie verksamhet. Samordning och nyskapande tvärs över föreningsgränserna förutsätter att "rätt" personer kan kopplas samman i planeringsgrupper av olika form.

Hur ta betalt?

Olika föreningar, olika utbud och olika kunder förutsätter enkla betalningsmodeller. Dess måste "växa fram" men utbyte av erfarenheter och kanske gemensamma rutiner kan underlätta för alla.

Vad får det kosta?

Det finns idag såväl fria aktiviteter, aktiviteter med självkostnadstäckning och viss verksamhet med vinstsyfte. Såväl förutsättningarna, som de ideella drivkrafterna skiftar och olika målgruppers kostnadsnivåer behöver analyseras noggrant.

Administration av ekonomi

I takt med utvecklingen av betalmodeller och en ökning av aktiviteternas volym kan det vara aktuellt med eventuell samordning av de ekonomiska / administrativa rutinerna – möjligen som gemensamma tjänster.

Bokning av aktiviteter

Enkelhet och tydlighet kan förbättra dagens varierande system. Gemensam bokning, koppling till turismnäringen, etc.

Marknadsföring

På vilka plan vinner föreningarna på att marknadsföra utbudet gemensamt? Exempel bör studeras noggrannare och någon form av plan läggs upp.

Möjligheter

Föreningarna får möjlighet till

- bättre marknadsföring
- att utveckla samarrangemang genom sammantaget större resurser
- bättre beläggning på sina anläggningar
- att skapa mer resurser genom att nå nya målgrupper
- att få ökad verksamhet



LJSS seglarskola i Ljungskileviken. foto: Jan Hedberg

Turismföretagen får möjlighet till

- Breddat utbud av aktiviteter
- Ökad beläggning
- Större resurser för att skapa paketerade aktiviteter

Förslag till fortsättning

Förstudien visar att det finns möjligheter att bedriva arbetet vidare. Samarbetet ger i så fall ett stort utbyte för föreningarna, men också ett visst merarbete under uppbyggnadsfasen. Sannolikt är vinsterna i form av ökad kvalitet i verksamheten på sikt betydande i förhållande till insatserna. Förstudien rekommenderar att gruppen av föreningar behålls även i det fortsatta arbetet då det finns både ideell och geografisk förankring för detta och en nu redan etablerad kontaktyta inom en lagom stor grupp. Det senare ger också basen för att samarbete kan ske med andra parter, som t ex andra föreningar och med näringslivet. FÖRSAM är huvudsakligen ett fokus på att utveckla föreningarna och deras verksamhet – egen och gemensam – och resultatet av dessa ansträngningar är viktiga ”produkter” för andra som t ex turismnäringen på orten. Sådan samverkan är i första hand en fråga om att etablera kontakter och infrastruktur som kan hantera de aktiviteter som redan finns eller som utvecklas av föreningarna.

Ett fortsatt arbete bör ha formen av ett 2-3 årigt genomförandeprojekt för att nå kortsiktiga och långsiktiga mål och förankring. En operativ projektledning och en ideell struktur mellan föreningarna fördelar arbetet där visst tryck naturligtvis ligger på att respektive förening bidrar med arbetsinsatser mm. Projektets inriktning ska vara att fullfölja de linjer som förstudien dokumenterat.

Arbetet kan ske i fem spår, se nedan. Naturligt flyter dessa i viss mån samman men har lite olika tidsplanering och fokus. Närmare planering för ett sådant projekt och de aktuella ansökningarna sker på ideell bas under hösten 2009 om föreningarna i Försam-gruppen beslutar gå vidare med detta samarbete.

Ett utredningsspår – med syftet att utreda vidare i några av de identifierade möjligheterna, och att skapa grund för bra rutiner inom och mellan föreningarna.

- Bokning – förhållandet till egna respektive gemensamma bokningssystem.
- Administration – hittills lösa tankar om en framtida gemensam administrativ stöd.
- Betalning – betalningsmodeller för aktiviteterna varierar i dag mellan föreningarna, från fria till mer kommersiellt upplagda aktiviteter. De grundar sig delvis på föreningarnas olika karaktär och kan variera även i framtiden
- Personal på sikt – Behovet av ny personal är avhängigt av utvecklade aktiviteter, men också av en rad andra förutsättningar. Behovet kan eventuellt volymeräknas när en tydligare utveckling av aktiviteter – och andra gemensamma idéer – har tagit lite fastare form.
- Marknadsföring – gemensamma insatser är relativt lätta att samordna om det finns en planering med längre perspektiv.

Målet bör vara att sådana här rutiner kan fås att rulla efter två säsonger

Ett aktivitetsspår – med syftet att skapa och genomföra olika typer av aktiviteter inom gruppen och stimulera till egna aktiviteter inom föreningarna.

- Löpande aktiviteter – som lätt infogas i respektive förenings aktiviteter under löpande verksamhetsår.
- Tillfälliga aktiviteter – Samverkansformer för nya idéer utvecklas praktiskt med olika aktörer. Detta sker i anslutning till föreningarnas årsplanering.
- STORA aktiviteter – Mer spektakulära arrangemang formas i arbetsgrupper etc. Detta sker relativt fristående från vardagen och med sikte på att kunna erbjuda något arrangemang senast under år 2-

Målet bör vara att ett ökat aktivitetsutbud börjar synas för allmänheten redan under först terminen, för att sedan sakta öka med nya och större gemensamma aktiviteter. Under år två och tre finns större arrangemang som sedan kan fortsätta av egen kraft.

Ett spår för utveckling av områdets leder.

- Iden om att knyta ihop temat hav till fjäll i fysisk mening
- Bättre ridstigar – som kan användas för alla – ut på fjället
- Fler leder för vandring, motion mm
- Kanoter även på Skarsjön?
- Innehåll och kunskap kring lederna

Målet bör vara att ledsystemen planeras som en helhet och stegvis genomförs. Nya arbetsformer för detta arbete kan prövas.



På väg mot fjället. Foto: Gunilla Delaude

Ett kontaktspår – med syftet att förbättra de kontakter som i dag finns mellan föreningarna, för erfarenhets- och idéutbyte.

- Årliga träffar – för planering och samordning av datum. (Detta har redan påbörjats)
- Föreningarnas hus – en tänkt gemensam resurs...
- Deltagare och utvidgning – Är FÖRSAM-gruppen den mest lämpade konstellationen. Hur hanteras andra föreningar som vill delta i samarbetet?
- Organisation – på sikt behövs möjligen en formalisering av genomförandet. Detta bör bygga på Föreningarna och deras ideella grund. Samarbetskretsar utanför gruppen, etc hanteras utifrån detta.

Målet bör vara att personerna som idag gör ett strålande arbete inom föreningarna dels får möjlighet till vidare kontakter och förståelse för varandras verksamhet, dels kan vara en resurs för hela gruppen i framtida utveckling. Vi ser redan att förstudiens möten har givit sådana kontakter och fungerar som smörjmedel i vardagen.

Dessutom bör det finnas ett **internspår inom varje förening** för att fånga upp och hålla processen levande.

- En FÖRSAM-ansvarig utses, för snabb beslutsväg och förankring i styrelsen.
- En arbetsgrupp finns – i aktiv eller passiv fas – redo att ta tag i olika steg i planering och praktiskt arbetet.

Målet bör vara att FÖRSAM-arbetet hålls aktivt och integrerat i vardagen.

Resursbehov för genomförandet

För genomförandet fordras central finansiering av

- Projektledare (deltid) samt driftsresurser under 2-3 år
- Medel för genomförande av vissa aktiviteter
- Ev Medel för vissa stödsystem och köpta tjänster
- Medel för utveckling av ledsystemen

Dessutom förutsätts föreningarnas resurser, främst i form av persontid och anläggningsresurser.

- Anvarig person för löpande kontakter och internt arbete
- Ideella eller anställda personers engagemang i utrednings/arbetsgrupper och för genomförandet av aktiviteter.
- Viss ekonomisk insats i samband med arrangemang.

Sammanfattning

Ljungskiles föreningar har ett utbud som motsvarar mottot för samhället, ”Där havet möter fjället”. I utbudet finns det en stor variation av aktiviteter, allt från kulturinslag, aktivt friluftsliv och tävlingsidrotter. Det finns goda möjligheter att utveckla friluftslivet så att vi kan nå nya målgrupper och skapa nya aktiviteter genom samverkan över föreningsgränserna. I samverkan med turismföretagen kan vi nå helt nya målgrupper, som på sikt kan skapa breddad verksamhet och beläggning både hos föreningarna och turismföretagen.

Projektgruppen föreslår att föreningarna överväger möjligheterna till vidare samarbete.

Bilaga 1 - Resurser

Ljungskile FK	Hembygdsföreningen	Segelsällskapet	Ridklubben	20 Tennisföreningen	LSK	Friluftsförbundet
<p>Idéer runt aktiviteter Viltsafari</p> <p>Naturpasset Sommarvecka prova på för skolor Enkelt naturpass Naturvandring Kultur OL Hälsa- o motionsdag med inslag av OL</p> <p>LjungskileSlingan Tipspromenader Läger</p> <p>Resurser Norra Fjället Elljusspår Vandringsleder Skidspår Kartor Bredfjällets natur</p> <p>Målgrupper Närboende Företag Turister</p> <p>Möjligheter Skidspår samhället-Norra Fjället</p>	<p>Idéer runt aktiviteter Sommarprogrammet</p> <p>Teater, Bygdespel</p> <p>Leva 10, 20, 30, 40 och 50-talsliv Skjutsvägen Bohusstickning Studiecirkel, traktens arkeologi</p> <p>Botanik (växter i trakten)</p> <p>Stadsvandringar Naturvandringar Föreläsningkvällar Poängpromenad (samverkan) Baka och bjud aktivitet</p> <p>Uthyrning lokal Ankrace i Tjöstelsrödsbäcken Geo Cashing Kurs Bakning Idrott från förr Skogsmulle i form av Bygdemulle Vandringsled med info talvor</p> <p>Anslagstavlor "Något om bygden"</p> <p>Ballong över Kilen</p> <p>Utnyttja Kilens vatten (ljusspel) Friluftsgudstjänster</p> <p>Resurser Byggnader</p> <p>Bella Vista Vadet Lyckorna Torp Lyckorna kvarn Aröds Kvarn Kunskap om Ljungskilebygden Personella resurser</p> <p>Möjligheter Samverkan med andra föreningar Öka PR aktiviteten</p>	<p>Idéer runt aktiviteter Hyra segeljolle/dagsegling</p> <p>Hyra instruktör</p> <p>Seglarskola Organiserade kappseglingar Träningsaktiviteter</p> <p>Resurser Klubbhuset Jollar Instruktörer Följebåtar</p> <p>Brygganläggning</p> <p>Möjligheter Ekonomiskt incitament Mästerskapsseglingar</p>	<p>Idéer runt aktiviteter Resurs i olika sammanhang Lektioner / turriddning för tillfälliga besökare</p> <p>Bo med häst Samverkan funktionärer Tävlingar Aktivitetsdagar</p> <p>Resurser Ridhus Paddock Ridstigar och leder Klubbhus, kafé / samlingslokal 50 p</p> <p>Maskiner mm Omklädningsrum Ledare, anställda och ideella</p> <p>Möjligheter Utveckling av leder Utveckling av lägerverksamhet Utveckling av värdskap för turister med häst Mer differentierad / individuell lektionsverksamhet Fånga upp nya – t ex delar av redan aktiva familjer</p>	<p>Idéer runt aktiviteter Tennistimmar</p> <p>Privatlektioner</p> <p>Marknadsföring</p> <p>Resurser Tennisbanor</p> <p>Tennishall Ledare, anställda och ideella</p> <p>Möjligheter Tennistider lättare Tränare lättare att nå Bordtennis, Badminton etc i hallen för bredare utbud Hallen som mässhall Kopplingen Tennis/Fotboll</p>	<p>Idéer runt aktiviteter Motionscenter</p> <p>Boulebana</p> <p>Motionsleder</p> <p>Resurser Fotbollsplaner</p> <p>Omklädningslokaler Administrationslokaler</p> <p>Möjligheter Föreningarnas hus</p>	<p>Idéer runt aktiviteter Marknadsföring</p> <p>Samutnyttjande av resurser med andra föreningar och näringslivet</p> <p>Resurser Kajaker</p> <p>Kallbadhuset</p> <p>35 ledare</p> <p>Aktiviteter Kvalitetshöjning Kurser</p> <p>Multisport</p>

Ljungskile Segelsällskap

Uthyrning av Segeljolle

Uthyrning av Segeljolle typ Tvåkrona, en stabil och välseglande dagseglare och utbildningsbåt.

Plats:

Ljungskile SS klubbhus, Kör till småbåtshamnen, fortsätt förbi hamnen och trävaruaffären, 1:a till höger rött klubbhus.

Kontakperson:

Jan Hedberg

Telefon:

0522-29158

Pris:

200:- per dag.

Med segelinstruktör tillkommer 100:- per timme.

Förkunskaper:

Grundläggande seglingsvana förutsätts. Nybörjare är välkomna att hyra med instruktör.

Säkerhet:

Flytväst obligatoriskt, finns att låna. Båttypen är självlänsande.

Bilaga 2b – produktblad

Ljungskile Friluftsklubb

Naturpasset - Ulvön

Naturpasset står för en trivsam skogsvistelse med kartan i handen. Det är kartan som är ditt "pass" till naturen och orienteringskontrollerna. Samtidigt som du får frisk luft och motion bidrar aktiviteter som Naturpasset till bättre hälsa och ökat välbefinnande.

Plats:

Naturpasset köper Du på Apoteket, Ljungskile

Kontakperson:

Pelle Persson

Telefon:

0522-99999

Pris:

999 kr

Läs mer:

<http://www.ljungskilefk.se/naturpasset.htm>

Ljungskile Tennisförening

Uthyrning av Bana

Uthyrning av tennisbanor, utomhus och inomhus

Plats:

Ljungskile Tennisförening tennishall.

Innehall: Kör Skarsjövägen, efter ridklubben, första hallen på höger sida.

Utebanor: sydost om järnvägsstationen.

Kontaktperson:

Pelle Persson

Telefon:

0522-99999

Pris:

120:- per timme.

Med tennistränare tillkommer 400:- per timme

Ljungskileortens Hembygdsförening***Uthyrning av Vadet, BAKSTUGA***

Uthyrning av torpet Vadet för bak i vedugn.

Plats:

Torpet Vadet ligger strax intill hembygdsgården Lyckorna torp o kvarn. Ljungskile.
Nära Ljungs gamla kyrka.

Kontaktperson:

Ingrid Kennborn

Telefon:

0522-234 11

Pris:

200 kr för halv dag.

Förkunskaper:

Genomgått studiecirkel i hembygdsföreningens regi eller erfarenhet av bak vid öppen eld i bakugn.