

Gå fra at være en facilitetsudbyder til at være en forretning

Svømmebadene skal selv gå foran for at udvikle nye aktiviteter, mener Henry Andersen fra Dansk Svømmebadsteknisk Forenings bestyrelse



Henry Andersen – peger på, at hvis svømmebadene ikke selv skaber aktiviteter, risikerer de at lukke eller blive overdraget til svømmeklubber eller andre, som vil drive dem.

■ TEKST OG FOTO ERLING MADSEN ■

- Svømmebadene skal holde op med at se sig selv som en facilitetsudbyder – der venter på at andre skal udfylde tiden og bassinerne. De skal være en forretning ...

Sådan lyder det fra Henry Andersen LML Sport, som er medlem af Dansk Svømmebadsteknisk Forenings bestyrelse. Han mener i høj grad, at svømmebadene skal gå foran og udvikle aktiviteter – og i det hele taget se tingene i nye vinkler.

Hvis svømmebadene sidder stille og venter, risikerer de i en tid med mange kommunale nedskæringer, at de lukkes eller overdrages til svømmeklubberne eller andre, som vil drive dem.

Så for at overleve, vil det være nødvendigt at skabe aktiviteter – og den ikke uvæsentlige sidegevinst, som erfaringerne fra Ishøj, Hillerød, Gentofte og Sønderborg viser, er, at det både giver flere gæster, glattere gæster og flere indtægter. Uden at der er tale om kæmpe projekter, men snarere mange små ting, hvor fornuft og enkelhed er i højsædet.

LYSPUNKTER I SØNDERBORG

Svømmebadet skrev i årets første nummer om nedskærin-

gerne på skolesvømningen; nedskæringer, som også ramte Humlehøj-Hallen i Sønderborg.

Men i stedet for at se på de manglende indtægter, som noget negativt, der straks skulle føre til nedskæringer, gik svømmebadet en anden vej:

- Vi er booket helt op! fortalte Jan Nicolaisen, på trods af at Sønderborg Kommune for to år siden reducerede til et halvt års svømmeundervisning i skolerne.

Svømmehallen gik nemlig i gang med at få flere aktiviteter ind i det halve år uden skolesvømning. Paradoksalt nok kommer nogle af timerne fra kommunen, der sparer på skolesvømningen, men til gengæld skal lave aktiviteter omkring sundhedscentret:

- Sundhedscentret har vi inde over, vi har lavet ekstra kvindesvømning, pensionistsvømning og AOF ligesom svømmeklubben har fået flere timer, så rent driftsmæssigt betyder det ikke noget, at skolesvømningen er reduceret, sagde Jan Nicolaisen til Svømmebadet. ■

Ovalt dominospil: bryd den onde cirkel og tænk positivt

Frem for per automatik at følge kravet om nedskæringer, kan der være en idé i at se på muligheder: sæt aktiviteter i gang, som giver flere indtægter

Det er en ond cirkel, et ovalt dominospil, mange svømmebade befinder sig i: skolesvømningen skæres væk, så skæres tilskuddene fra kommunen væk, mange kommuner skærer derudover generelt ned alle steder – og svømmebadene må fyre medarbejdere og reducere åbningstiden. Eller driften overlades til svømmeklubberne.

Men behøver det være sådan alle steder? Kan den positive tænkning gå mod strømmen?

Ishøj Svømmehal har også mødt sparekrav fra kommunen: - I nogle tilfælde kan vi bidrage ved at øge indtægterne. Vi vil helst ikke spare – det synes vi er forkert. Det er alt for negativt – og dét, at skære ned, er en negativ spiral, siger lederen Peter Aage Jensen.



Tendensen mærker lederen af Ishøj Svømmehal og Kulturcafeen, Peter Aage Jensen, også. Han bliver også af Ishøj Kommune bedt om at bidrage med besparelser:

- I nogle tilfælde kan vi bidrage ved at øge indtægterne. Vi vil helst ikke spare – det synes vi er forkert. Det er alt for negativt – og dét, at skære ned, er en negativ spiral, siger han.

Det går ud over gæsterne og giver negativ stemning blandt medarbejderne. De to kommunale institutioner har høj grad af selvstyre, og det mener Peter Aage Jensen er et godt udgangspunkt for at tænke anderledes og engagere medarbejderne:

- En af fordelene er, at vi kan være kreative – medarbejderne bliver taget med på råd. Og vi siger ikke: »I skal spare et eller andet«.

De knapt 30 faste og deltidsansatte medarbejdere har fire bassiner og en motionsafdeling, at se til. Motionsafdelingen med cykler er én af de ting, der er kommet til for at skabe mere aktivitet og dermed flere indtægter. En skolestue blev inddraget og motionscykler sat ind, så svømning og motionscyklning nu kombineres.

FOLK VIL HAVE OPLEVELSER OG IKKE »BARE« SVØMME

Også bassinerne udnyttes mere med blandt andet babysvømning, vandgymnastik, zumba, fitness i vand og vandaerobic.

Og dét, at udvikle tilbuddene passer også godt med tidsånden:

- Folk vil ha' oplevelser – de vil ikke »bare« svømme, siger Peter Aage Jensen, som fortæller at det var nødvendigt at sende et par medarbejdere på kursus i Tyskland for at lære at undervise i vandzumba, men da budgettet styres decentralt, er fleksibiliteten til at handle – og handle hurtigt - stor og han peger på, at det i den sidste ende skaber flere aktiviteter.

Ishøj Svømmehal har teamledelse, og når en medarbejder kommer med en god idé, får han/hun ansvaret og en pose penge til at prøve den af:

- Vi prøver hele tiden på at lave forbedringer uden at satse, siger Peter Aage Jensen.

Eksempelvis solgte svømmebadet en lille smule badetøj, men én af kontormedarbejderne syntes, det var for kedeligt, og foreslog derfor en udvidelse og ændring af sortimentet. Hun fik ansvaret – og i dag er det en fin indtægtskilde.

SAMARBEJDER MED ANDRE

Der samarbejdes også med andre om aktiviteter. Eksempelvis er der en forening, som hedder »Ældre i bevægelse«, der laver gymnastik og svømning i svømmebadet og danser i Kulturhuset.

Et andet eksempel er, at Kulturhuset, som også er biograf, jævnligt har arrangementer, hvor svømmebadet kan kobles på: >



Receptionen i Ishøj Svømmehal er altid bemandet af medarbejderne på skift, så de får kontakt med gæsterne. Og en medarbejder foreslog, at sortimentet af svømmetøj blev moderniseret og udvidet – det har givet en ekstra indtægt.

- > - Folk køber sig ind til mange flere oplevelser end de havde forventet. Og når man bliver positivt overrasket, så kommer man også igen, lyder filosofien fra Peter Aage Jensen.

Et foredrag om piratjagt ved Afrikas Horn blev således suppleret med filmen »Pirates of the Caribbean« - og som en del af billetten kunne der som tredje oplevelse tages en svømmetur i det piratfrie vand i svømmebadet . . .

En anden måde at kombinere på er svømmebadets børnefødselsdage, som kan suppleres med biografbilletter, så der kommer en ekstra oplevelse på.

Og så lægger Peter Aage Jensen vægt på, at alle medarbejdere har kontakt med gæsterne. En billetautomat kommer ikke på tale – hér er den bemandende reception, hvor alle medarbejdere på skift sidder, en vigtig brik, som også giver inspiration til fornyelse:

- Den personlige kontakt, hvor man får en lille snak med gæsterne, er vigtig. Det er også med til at gøre jobbet lidt mere spændende. Og billetautomater: jeg tror ikke på det . . . ■



Et skolerum blev kun brugt sjældent. I stedet blev det købt motionscykler, og nu kombineres svømning med motionscyklery i Ishøj.

- Vi skal tænke på en anden måde!

Både livredderne, svømmebadene og svømmeklubberne skal bryde med vanetænkningen, mener Leila Rask Alsing fra Hillerød Svømmehal



De traditionelle inddelinger skal væk, og svømmebadene skal ikke være bange for at tilbyde undervisning: - Livredderne fokuserer på livredning/svømning og ikke på konkurrence. Nogle børn får lyst til at dyrke svømning, når vi har lært dem at svømme – og de børn, der i svømmeklubben hænger i bassinkanten, kommer til os. Så det går begge veje, mener Leila Rask Alsing fra Hillerød.

- Vi skal tænke på en anden måde: både livredderne, svømmebadene og svømmeklubberne. Vi skal turde gå ind på andre områder, og vi skal også være multitemnesker, siger Leila Rask Alsing, livredder og souschef i Hillerød Svømmehal.

Da Hillerød Kommune for nogle år siden helt droppede svømmeundervisning i skolerne, stod svømmebadet pludselig med en masse ledige timer og en manglende indtægt. Men ved at tænke anderledes, blev de manglende indtægter erstattet af masser af liv og nye indtægter.

Når Leila Rask Alsing nævner dét, at gå ind på andre områder, henviser hun til, at mange svømmebade opfatter, at svømmeklubben har eneret på undervisning – men det handler i stedet om at supplere hinanden:

- Vi skal ikke konkurrere, men livredderne er de bedste til at formidle undervisning i vand. Og livredderne skal også lære, at de skal tjene penge til svømmebadet, nævner hun som områder, hvor tingene skal ses med andre briller.

Om eftermiddagen efter skoletid tilbyder svømmebadet således svømmeundervisning for skolebørn mellem 7 og 13 år, og der samarbejdes desuden med SFO'er som betaler, suppleret med 200 kroner fra forældrene per elev, for at livredderne giver svømmeundervisning.

I første omgang gav det da også nogle hævdede øjenbryn hos svømmeklubben, men Leila Rask Alsings erfaring er, at det er en fordel for begge parter:

- Livredderne fokuserer på livredning/svømning og ikke på konkurrence. Nogle børn får lyst til at dyrke svømning, når vi har lært dem at svømme – og de børn, der i svømmeklubben hænger i bassinkanten, kommer til os. Så det går begge veje, mener hun.

Børnefødselsdage har i mange år været et populært tilbud, og det er nu også udvidet med børnediskotek fra 4.-7. klasse i samarbejde med fritidsklubberne – begge aktiviteter trækker mange børn til, som efterfølgende får lyst til jævnligt at komme i svømmehallen, og nogle fortsætter også i svømmeklubben.

- Vi laver børmediskotek et par gange om året, hvor der kommer 200 børn, som blandt andet hører høj musik og laver stoleleg på 30 centimeter vand. Børn elsker vand – og når man kan sætte det sammen med de nyeste hit, så er det helt fantastisk!

POPULÆRE HOLD BLEV SUPPLERET

I forvejen havde svømmebadet vandgymnastik for pensionister, aquafitness og powerfitness, som var populære; så populære, at der er udvidet med hold om formiddagen, hvor der før var skolesvømning.

AquaPunkt er også et populært tilbud, og hér tilbyder svømmebadet, at deltagerne bagefter kan fortsætte på et hold, som de får endnu mere fornøjelse ud af besøget i svømmebadet, som så også får flere indtægter. Og begejstringen hos deltagerne trækker endnu flere til ...

Og den ledige kapacitet om formiddagen betyder, at onsdag er der offentlig svømning fra klokken 6 til 22.45.

NEDSKÆRINGER PÅ HOSPITALER GIVER NYE AKTIVITETER

Da Hillerød Sygehus sidste år lukkede varmtvandsbassinerne, manglede nogle patienter bassinet, men fandt vej til de 28 grader i Hillerød Svømmehal.

Derfor blev der i første omgang tilbudt vandgymnastik for gigtpatienter, og der er senere suppleret med genoptræningshold – og når deltagerne er genoptrænet, fortsætter de på andre hold. Igen et eksempel på at tænke anderledes, når tilbud udbydes, og have den detalje med, at kunne følge op med andre tilbud, når gæsterne har fået smag for vandet.

- Mange svømmehaller har jo varme bassiner, som står tomme en del af tiden. Det er nemt at udvide: Vi har vandet og vi har nogle, som kan undervise, siger Leila Rask Alsing, og tilføjer, at rundt om i landet er der mange sygehuse, som lukker varmtvandsbassinerne, så det er en oplagt mulighed for svømmebadene at byde ind. ■

Hvert bassin sin målgruppe

Det er én af måderne at skabe mere aktivitet på - og Lars Norring fra Kildeskovshallen mener, at også interessen for sundhed er med til at give svømmebade gode kort på hånden

Kildeskovshallen i Gentofte har ikke været specielt ramt af besparelser - men alligevel mener lederen Lars Norring, at nytænkning er meget vigtig: Det giver øget aktivitet, øgede indtægter og mere tilfredse gæster.

- Vi skal udvikle for at levere den service, der er efterspurgt. Og det betyder også at gæsterne bruger flere penge, siger han.

Nytænkningen betyder at svømmeklubben ikke har monopol på undervisning, og at svømmebadet i stedet for at se sig selv som »et svømmebad« markedsfører de enkelte elementer:

- Vi har fem bassiner med hver deres kundetype, de henvender sig til. Det har vi gjort mere ud af at synliggøre. Samtidig kan vi se, at vi har fået flere triatleter, der er kommet flere medlemmer i foreningerne og samfundet udvikler sig til at vi skal være mere og mere aktive, siger Lars Norring.

Kombinationen af disse ting gør, at Kildeskovshallen - og andre svømmebade - står stærkt i fremtidens billede. Men det kræver, at der ses med nye øjne.

SKAL FINDE OG OPFYLDE GÆSTERNES BEHOV

At se med nye øjne betyder ifølge Lars Norring, at en analyse af gæsternes behov er vigtig. Eksempelvis er det nødvendigt at have det rigtige antal medarbejdere på de rigtige tidspunkter, og nu åbnes en halv time tidligere, klokken 6.30 alle ugens dage, fordi kunderne havde et behov, og den ene af de to aftener om ugen med offentlig svømning er der åbent til klokken 22.

Også salgsafdelingen er ændret: fra at udleje badetøj er der udvidet med salg af flere typer svømmebriller, hajfinner til børn, plader, svømmebælter og -vinger, strandsko, flere slags badehætter - og igen betyder det flere indtægter og bedre service.

Kildeskovshallen tilbyder også forskellige former for svømmeundervisning, og det mener Lars Norring er et godt eksempel på nytænkning, hvor hans indtryk er, at mange svømmebade viger tilbage, fordi svømmeklubben som den store kunde også har det store ord at skulle have sagt:

- Man skal træffe beslutningerne i fællesskab ud fra en viden om, hvad brugerne har brug for - og ikke på formodninger, siger han. Samfundsudviklingen går mod det specielle, det attraktive og fællesskab - her kan vi som svømmebad byde ind med svømning for babyer, seniorer, elite og bredde. Og der er mange, som vil betale for at lære at svømme i fred og fordybelse hos os, er Lars Norrings erfaring.

Kildeskovshallen besøges årligt af omkring 800.000 mennesker og er dermed Gentofte Kommunes største idrætsanlæg - halvdelen kommer i svømmebadet, den anden halvdel i boldhallen. Desuden er der private firmaer, som i huset tilbyder en café med sund mad, et motionscenter og fysioterapi. ■



- Vi har fem bassiner med hver deres kundetype, de henvender sig til. Det har vi gjort mere ud af at synliggøre. Samtidig kan vi se, at vi har fået flere triatleter, der er kommet flere medlemmer i foreningerne og samfundet udvikler sig til at vi skal være mere og mere aktive, siger Lars Norring.