

Protokoll till möte med Ekerö IK:s föreningsstyrelse FS 2019-1 A

Dag och tid: Onsdagen den 30 Januari 2019, kl 19.30-21.30

Plats: Klubblokalen, Träkvistavallen

Ordinarie ledamöter: Nicklas Lindersson, Elisabeth Billsten, Alexander Rohdin, Pernilla Ståhle (Ersättare Staffan Wahlgren) Matthias Johnsson, Jakob Horn, Michael Scheffer.

Suppleant: Isaa Sand.

Övriga deltagare: Rickard Markusson.

Förslag till dagordning

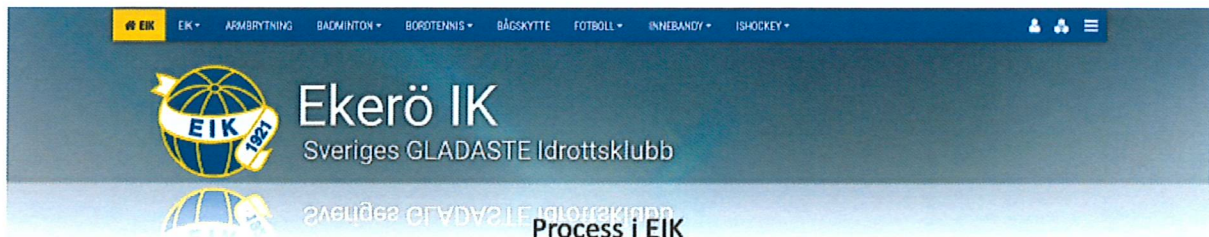
1. **Mötets öppnande** samt val av ordförande och sekreterare
Ordf. Nicklas Lindersson, Sekr. Rickard Markusson
- 1) Protokoll från föregående möte och godkännande av dagordning.
 - a. Föregående protokoll godkänns
 - b. **Beslut** om kansliets organisation. Redovisning av funktionerna som behövs i kansliet som stöd till verksamheten. Förslag om att inhämta en organisationsutredning med stöd av Stockholms idrotten. Rickard Markusson redovisar, bilaga 1.
Bordlägges
 - c. **Beslut** om kansliets verksamhetsplan där kansliets resp. styrelsernas uppdrag resp. teman förtydligas, bilaga 2. Förslag om utskick om rekrytering av styrelsemedlemmar (kassörer med controllerfunktion, anläggnings kompetens, marknadsförings kompetens)
Bordlägges
 - d. **Beslut** om Verksamhetsplan, Kalender och Budget för resp. sektion, se bifogat utskick. Sektioner som ej är klar bordläggs till FS 1 2019. Förslag att budgeterat resultat redovisas i syfte att se att helförening fungerar i 2019 samt att kalendrarna synkroniseras i syfte att undvika krockar som påverkar verksamheten negativt. Resp. Sektion/Resultatenhet redovisar.
Bordlägges
- 2) Anmälda punkter
 - a. **Beslut** att tillägg görs i verksamhetsplanen att vi ska sträva efter centraliserad sponsring efter ett inlägg från Mattias om möjlighet att börja titta på sektionsöverskridande subventionering av avgifterna. Underlag för beslut i bilaga 3. **Bordlägges**
- 3) Övriga frågor
 - a. **Beslut** om åtgärder pga. löneutmätning på egen personal.
Ordföranden gavs mandat att driva ärendet vidare.
- 4) **Nästa möte** och mötets avslutning. FS möte 2, onsdag 20 februari kl. 1930–2130, Klubblokalen.

Nicklas Lindersson

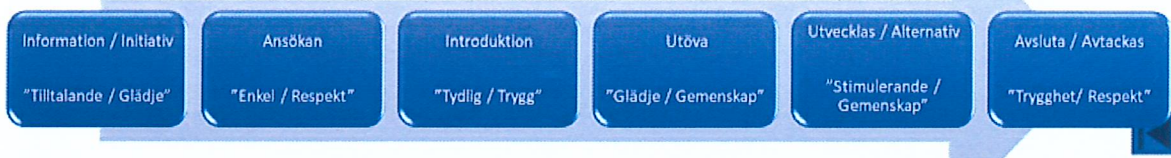
Ordförande

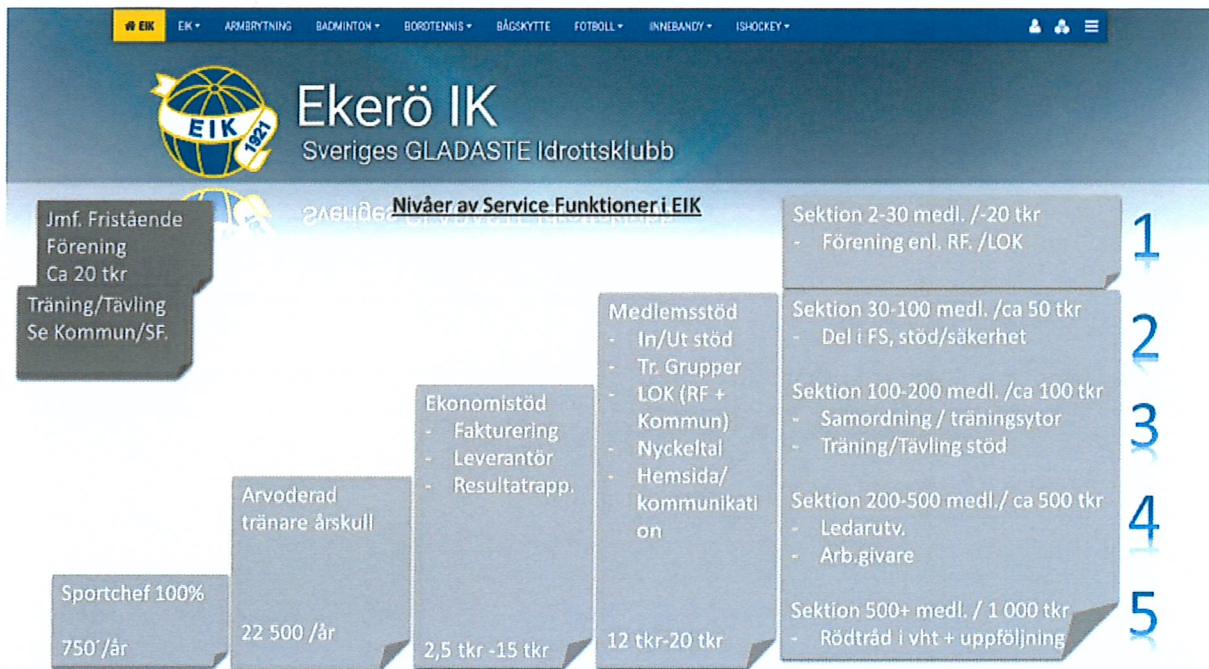
Rickard Markusson

Sekreterare



- EIK består i grunden av medlemmar och processen visar medlemmens resa genom föreningen (Spontan idrott kan ske utanför föreningen och kan ses som Information/Initiativ).
- Oavsett storlek eller organisation runt medlemmen. Nerskalat kan man ta exemplet där två personer skapat en förening för fotboll där en tredje börjar spela.
- Dagsläggets EIK är på sina håll starka i Utövandet men kan bli bättre på Introduktion i syfte att få en "rätt start" och Avslut i syfte att få en "fortsatt bra föreningskänsla".





- EIK EK ARMBRYTNING BADMINTON BORDTENNIS BÅGSKYTTE FOTBOLL INNEBANDY ISHOCKEY
-
- Slutsatser av Funktioner i EIK**
- **Medlemshantering** behöver vara huvudfokus, nyckeltal att mäta skapas så att vi kan se förändringen i antal utövare per idrott, antal som slutar kopplat till orsak samt hur många som idrottar i fler sektioner för att se om samordningen fungerar.
 - **Introduktionen** för utövare, supportrar samt ledare behöver kvalitetssäkras så att en bra start in i utövandet. EIK 1 samt Föreningsföräldramöte samt Introduktionsmall nya utövar för ledare.
 - **Grunden** är att säkerställa **Träning**, med kansliets administration.
 - **Tävling, cuper och camper** är förenade med kostnader och engagemang. Bör ses som en **Service** som sportcheferna ska skapa enkla rutiner för kunna drivas med ideellkraft. (Tävling kan diskuteras om det ska tillhöra grundförutsättningarna).
 - **Grunden** kan inte vara beroende av en storsponsor. Sponsringen i den enklaste formen 1921:- ska gå mot grunden. Marknadsföring för att få in utövare bör vara självmarkerande med en bra verksamhet. CSR bör riktas mot cuper, camper, funktionärer, café, ledarutveckling, lagförsäljning dommarutveckling, utövarutveckling från annan part (SF/RF motsv.) dvs. mervärden för klubben. Vi bör kunna få näringslivets företagshälsa kopplat till 1921-klubben och se vad EIK kan göra för näringslivet (isf tvärt om).



Ekerö IK

Sveriges GLADASTE Idrottsklubb

Efter organisationsutredningen en beslutad modell för EIK

Vision 2025 ?

- I linje med Strategi 2025
- Tydliga med mål att sträva mot som idrottsförening i Ekerö kommun.

Modulär Organisation?

- Vem gör vad (i stort)
- Verksamhetsplaner, kalendarium, budget. Vem gör vad i år (i detalj)
- Instruktion om hur vi gör rutinmässigt (i detalj)

Funktioner?

Funktioner?

Funktioner?

Funktioner?

Funktioner?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Verksamhetsplan 2019, Ekerö IK Kansli samt Styrelser

Särskilt prioriterade aktiviteter och åtgärder för föreningen

Prio 1: Administrationsutveckling (Kansliet med stöd

av kommitté/arbetsgrupp/styrgrupp)

- Centralisera sponsorarbetet samt arbeta fram en strategi för att öka sponsorintäkterna i föreningen. (kvarstår från 2018).
- Tema 1 Marknad, tillsätta kommitté/arbetsgrupp/styrgrupp ur styrelserna.
- Automatisera medlems- och avgiftshanteringen, domarutbetalningar, samt annan betalningshantering än avgifter m.m. Utveckla effektiva rutiner.
- Tema 2 Medlemsvård, tillsätta kommitté/arbetsgrupp/styrgrupp ur styrelserna.
- Skapa föreningsinstruktion (rutiner för café, lagförsäljning, mötesflora, ekonomi, introduktioner, materialhantering m.m.) inklusive sportsliga direktiv (se nedan) för att göra det lättare att leda och supporta.
- Befästa rutiner för Träkvistavallen för att skapa arbetsro och en välkomnande arbetsplats.

Prio 2: Utveckling mot strategi 2025 (Kansliet med sportcheferna/sektionsstyrelserna)

- Ta fram en strategi inom föreningen med styrelserna som leder mot idrottens strategi 2025. (kvarstår från 2018)
- "En ny syn på tävling och träning"
 - Tar fram föreningens gemensamma sportsliga direktiv för hur vi tränar och tävlar.
 - Utveckla förslag på aktiviteter som attraherar motions-, rekreations- och pensionsidrott.
- "Inkluderande idrott för alla"
 - Arbetsgrupp tar fram en utbildningsplan för mångfald, trygga möten, HBTQ, idrottsbrevet, generation pep, m.m. (kvarstår från 2018).
 - Sommarcamp 2019
- "Jämställdhet för en framgångsrik idrott"
 - Vi arbetar för 60/40 i fördelning mellan kön i styrelser, kansli, ledare samt idrottsutövare.
- "Den moderna föreningen engagerar"
 - Skapa Multiträningsgrupper. Inom ramen för kansliet skapa minst ett team som på grön nivå (5-8år) startar ett team som tränar över året schemalagt genom alla sju sektioner vi har i föreningen. Målet är att bibehålla gruppen intill blå nivåns slut (12-13år). (kvarstår från 2018)
- "Stärkt ledarskap"
 - Ta fram en utbildningsplan samt modernisera EIK 1 med värdegrunden och ledarskapet och bygga en utbildningsstege med SIF plattformen samt förbunds utbildningarna (med hjälp av sektionerna). Uppdatera tränar/ledar pärmarna.
 - Seniorverksamhetens bidrag till Barn och Ungdomsverksamheten (exempelvis: Samtliga Representationslag skall under året planera i verksamheten stöd till ledare i barn och ungdomslag minst 1 tillfälle per antal spelare).

Prio 3: Befästa samverkan mellan föreningar, kommun, förbund och näringsliv (Kanslichef med stöd av kommitté/arbetsgrupp/styrgrupp)

- Tema 3 Kommunalt inflytande, tillsätta kommitté/arbetsgrupp/styrgrupp ur styrelserna.
- Stående möten med Skolidrotten och utveckla agendan.
- Stående möten med Kultur och fritid och utveckla agendan. Drift och verksamhet.
- Bevaka att föreslaget idrottspolitiskprogram beslutas (därefter Ekerö IK:s ambitionsnivå och roll?).
- Utveckling av Träkvistavallen samt möjligheten till inbyggnation av en konstgräsplan samt byggnation av ytterligare en träningsporthall utöver kommunplan.
- Utöka samarbetet med andra föreningar i Ekerö kommun och i närområdet (utvalda föreningar, Skå IK, Adelsö IF, Ekerö BoIS, MG).

- Öka kontakten med Ekerös näringsliv genom närvaro vid 2st interna, (externa?).

Underlag till beslut om marknadstjänst på kansliet.

Varför:

För att kunna förändra och utveckla en verksamhet utifrån de önskade riktlinjer som föreningen själv vill genomföra krävs det att det finns intäkter som kan användas utan förbehåll. De krävs också att det är intäkter som säkerställs årligen och inte justeras utom föreningens kontroll. I dagsläget har Ekerö få intäktsströmmar där de två huvudsakliga är bidrag och avgifter från de aktiva. För att kunna utveckla föreningen mot uppsatta mål, utan risken för höjda aktivitetsavgifter, behövs därför investeras i minst en marknadstjänst som driver nya och utökade intäkter.

Hur:

Fotbollens budgetpost för tänkt tränarresurs 5- och 7-manna allokeras om och används till att från hösten anställa en marknadsperson på provanställning 6 månader. Personen jobbar med att paketera och sälja in partnerskap för hela föreningen inför 2019 och framåt. Personen bistår också kanslichefen och sportchefer i att förhandla alla större inköp (+5000 kr?) med målsättningen att få ner pris, inleda partnersamarbeten och därigenom förbättra klubbens netto för dessa inköp.

Paketering görs utifrån relevanta delar av vår verksamhet Några exempel: (OBS! Hela föreningsverksamheten) Tränare/ledare (utbildning) – 6 st*
Anläggning/kansliet (inkl. vaktmästare) – 4 st** Material – 4 st Domare – 2 st
Cuper – 8 st Camper/läger/"skolor" – 6 st Föräldrar – 6 st Kioskverksamheten – 4 st Lagen – 12 st, 3 per block och 3 för A-lagen

När målsättningen är uppnådd får fotbollen tillbaka sin investerade del.

Målsättning:

Initiala målsättningen är att utöver egen lön och tjänsteomkostnader för 2019 minst leverera ett överskott motsvarande overheadkostnaden för kansliet samt delfinansiera träningsläger/cuper i föreningen. Medför att alla sektioner inför 2019 behåller den tidigare "kanslikostnaden" inom sektionen och dessutom har centralt stöd för träningsläger och cuper i enlighet med föreningens policy.

Affärsmodell:

Varje del har en individuell prissättning men riktpriiset (mål bilden) är 5000 kr/månad för respektive del. Ger 60000 per år och partner.

Enligt exempelskissen ovan finns 52 partnerdelar X 60000 ger 3 120 000 kr/år i nettointäkt. Minst 4 "större" partners köper minst 3 delar = 12 delar, minst 5

partners köper 2 delar = 10 delar, 28 st köper en del medför att upp till 37 partners behöver förhandlas in under hösten.

Till detta kommer förhoppningsvis även minskade kostnader på våra större inköp med mellan 10-20% (målbild).

Kostnader 2018:

Lön under provanställning – 30 000 kr/månad, 5 månader = 150 000 Övriga tjänsterelaterade kostnader ca 75 000 kr Totalt :ca 225 000 kr

2019:

Lön + kostnader förknippade med tjänsten 650 000 kr/år Omkostnader för partnerskapen 350 000 kr/år Totalt: ca 1 Mkr

Fördelning överskott Kanslikostnaderna ca 1 Mkr/år Centralt stöd för träningsläger/cuper ca 1 Mkr/år

* Exempel paketering på 6 centrala ledarpartners som är avsändare av alla våra utbildningstillfällen (Inkl. EIK utbildningar och utbildningsmaterial) för tränare/ledare De säkerställer kompetens på våra ledare genom att viss del av intäkten avsätts till att subventionera utbildningar för våra ledare. De får presentera sin verksamhet för våra ledare för framtida rekryteringsbehov De skulle även kunna vara med och sätta skallkrav på ledarna, ex. Hjärt-/lungräddning, registerutdrag m.m De har sin logga på alla ledar-/tränarkläder. De finns med som avsändare i all kommunikation med ledare De gör så att alla ledare får gratis kaffe på våra olika anläggningar. De kan ha varsitt stipendium med olika inriktningar mot ledarna Exempel på branscher: bensinmack, matbutik, Alvebäcks, Färgaffärerna, restaurangerna mäklarfirmorna, utbildningsbolag, rekryteringsfirmor m.fl

**Exempel på upplägg anläggningspartners 4 st:

Det är dem som säkerställer kvalitet på träningsytorna, skapar trygghet och säkerhet samt en trivsamt miljö på våra olika anläggningar.

I paket kan det exempelvis ingå: Avsändare av välkommen skylt på parkeringen Logga på vaktmästare och officiella redskap (ismaskin, traktorer m.m) Omklädningsrummen skulle kunna döpas efter dem Tack vare dem finns på samtliga anläggningar en defibrillator på plats och all anställd personal har genomgått hjärt och lungräddning Logga på papperskorgar och annan utrustning som ökar trivsel Avsändare på sittunderlag i ishallen Avsändare av förråd (med kodlås?) Skulle kunna vara avsändare av vår företags-/motionsserie på morgnarna Våra inköpskanaler för produkter kopplade till verksamheten

Exempel på partners: Färgaffärerna, Färingsö trä (byggfirma), anläggningsföretagen, städfirmor, byggbolag, larmbolag,