

En idrætsgren med egen fond boomer

BørneBasketFonden sælger basketball i pakker - enten som undervisning i skoler eller som flere dages camps i skoleferier. Fonden har stor succes med at oprette lokale satellitklubber på skolerne og illustrerer det store potentiale, som den åbne skole rummer i forhold til såvel medlemsrekruttering som foreningsetablering.



(Foto: Lise Kissmeyer)

”Folkeskolerne vil gerne vil have ’plug and play’. De vil gerne have, at man møder op på deres skole, har lektionsplanen klar, og at lærerne får overrakt en bog med basket- øvelser, så de selv kan køre noget videre.”

Jens Laulund, initiativtager til BørneBasketFonden

Fonden er en levende organisation

"I november 2016 underviste vi i 66 klasser over hele landet. Vi havde fem medarbejdere ude på 60 skoler. Hvis vi ser på hele sidste år, så leverede vi med vores camps og vores skolelektioner omkring 4500 instruktørtimer, og vi havde 5000 forskellige børn igennem vores system. Det havde jeg ikke set komme. Det er gået langt hurtigere, end vi havde drømt om," fortæller Jens Laulund, manden bag BørneBasketFonden.

Den tidligere professionelle basketballspiller, der elsker spillet med den store orange bold, kom lidt tilfældigt i gang med at prøve at undervise i basket på sine børns skole på Frederiksberg. Derfra voksede idéen med at organisere sig og sprede tilbuddet til flere skoler, da 'markedet' helt tydeligt var der, og man stod med et godt 'skoleprodukt'.

Det endte med at blive en model med en fond. De 250.000 kr. det krævede at etablere fonden blev skaffet, og så begyndte man at sælge basketball til skoler og kommuner, og der blev etableret et forpligtende samarbejde med Danmarks Basketball Forbund.

40 pct. af indtægten kommer fra salg

I begyndelsen brugte Jens selv kun nogle få dage om ugen i fonden ved siden af sit faste arbejde, men fondsarbejdet blev hurtigt en fuldtidsbeskæftigelse. Jens fortæller:

"I dag er vi fem fuldtidsstillinger fordelt på 11 personer. Vores omsætning er steget fra 1,6 millioner kroner i 2015 år til omkring 4,5 million kroner i 2016," fortæller Jens og kommer med lidt flere tal. *"Cirka 25 pct. af vores indtægt kommer fra vores aftale med basketballforbundet, cirka 40 pct. kommer fra salg af skoleforløb og camps, og de sidste 35 pct. er fondsstøtte i et eller andet omfang. Vi laver tilbud til indskolingsbørnene og til de børn, der ikke før har prøvet at spille. Det er et helt åbent tilbud målrettet skolerne, og der kan vi jo komme i kontakt med alle de børn, der ikke har spillet før. Her i København har vi startet en forening, der samarbejder med de lokale skoler. I Odense har de også en selvstændig forening, Børnebasket Odense, og*

inden for det næste halve år starter vi op med foreninger i Århus og Ålborg. Og under den store forening opretter vi så små lokale satellitklubber ude på de enkelte skoler”.

Fordelen ved denne organisering, fortæller Jens, handler om, at man undgår alt for meget administration i de enkelte satellitklubber. Den centrale fond styrer tilmeldinger, kontingentbetalinger og finder trænere efter en overordnet model.

Konceptet har brug for lokale ressourcer

Hvor godt konceptet fungerer, afhænger meget af lokale forhold:

”Skolen i Sølvgade er en fantastisk succeshistorie, hvor de har en ultra engageret ledelse på skolen og fritidshjemmet, og hvor der er ressourcestærke forældre. Vi begyndte på skolen den 1. september, og her to måneder efter er der allerede 43 børn fra 0.- 3. klasse, der har meldt sig ind i satellitklubben. De er delt op i forskellige hold, så der er både et drenge- og et pigehold for 0.-1. klasse og det samme for 2. og 3. klasse”.

Skolen organiserer alle hold, og så er der endda venteliste:

”Alle hold kører uden problemer. Der bliver betalt kontingent, og der er venteliste. Børnene spiller i Sølvgade Skoles egen hal. De yngste træner kl. 14.30, bliver hentet direkte fra skole og kørt til basket. Den lidt ældre aldersgruppe spiller bagefter kl. 15.30 og bliver hentet på fritidshjemmet. Når forældrene henter deres børn klokken 16.30, så har de fået ’klaret’ deres foreningsidræt,” fortæller Jens Laulund.

Når børnene bliver ældre og forhåbentlig fortsat har lyst til at spille, er der et samarbejde med de lokale klubber i København. Andre ville også kunne overtage den lille velfungerende satellitklub og gøre den til en selvstændig forening. Klubben er selvkørende med alt, hvad der behøves af spilletrøjer, medlemmer og kampklare hold, så det ville være en samlet pakke, der kunne overdrages.

Hvert sted har sin egen model

Til gengæld er det lidt sværere for projektet at få fat i de lidt mere socialt udfordrede områder som Tagensbo, Værebroparken i Gladsaxe og Amagerbro. Her bliver det meget hurtigt tydeligt, at forældrene ikke har de samme ressourcer.

"I de områder laver vi nogle modeller, hvor det er muligt for forældrene at søge en rabat på kontingentet. På den måde prøver vi at inkludere og gøre det muligt for alle børnene at komme til at spille basket. Vores erfaring er, at der er individuelle løsninger alle steder, og hvert sit sted finder vi en model, der lige præcis passer til dette sted," fortæller Jens Laulund.

Det er ikke konkurrence men masser af læring

I forhold til det sportslige er BørneBasketFonden godt klar over, at de har en stor fordel, fordi basketball som sport er velegnet som skoleprojekt.

"Børnene kan sagtens spille i de små gymnastiksale med ribber. Det giver stadig mening for 25 børn, der har hver en bold. Det er jo meget sværere for sportsgrene som badminton og håndbold, som har meget sværere ved at gennemføre ordentlige aktiviteter for alle i de små sale. Og vi har også en stor fordel ved at være en sport, som er god at spille i skolegården".

Derudover har projektet også fået en stor praktisk håndsrækning fra Nordea-fonden, der støtter med små, bløde basketballbolde. Og skolerne kan købe små mobile kurve igennem fonden. Det gør tilbuddet til skolerne endnu mere attraktivt, fordi det hele bliver serveret.

"Når det kommer til selve indholdet og opbygningen af undervisningen, er det helt centralt, at alle børn får en bold i hånden – dem alle sammen! Eleverne skal ikke stå og vente i kø. Alle skal være med i aktiviteten. Vi understøtter også, at det ikke skal være konkurrence. Vores erfaring er faktisk, at jo bredere vi tænker – des flere kommer der," forklarer Jens Laulund videre og slår fast, at det også er en vigtig og simpel erfaring, at skoleeleverne bliver motiveret af, at der kommer en ny, super sej instruktør – en anden voksen end den, de plejer at se i idrætstimerne. De kan mærke, at der kommer én, der brænder for det.

Produktet skal passe til skolens behov

Når Jens Laulund skal videregive sine erfaringer, nævner han flere centrale faktorer.

Vær opmærksom på, hvad skolen gerne vil have. Hvilke mål skal opfyldes? Hvad ønsker lærerne, der helt praktisk skal foregå i hallen? Derfor skal man sætte sig ind i skolens læringsmål. Det er for eksempel godt at vide, hvordan elever i 3. klasse skal igennem boldbasis og skal lære at kaste og gribe m.m.

Få den administrative backup på plads. Hvis man skal levere instruktører til flere skoler hver morgen, og hvis man skal kunne klare, at der dukker 40-50 nye medlemmer, kræver det en god organisation. Det kræver et ordentligt system og en person, som kan styre det. Men har man først de grundlæggende ting på plads, så kan man vokse og udvikle sig som organisation uden problemer.

I praksis betyder det, at hvis man skal ud i folkeskolen og være i mere end fem klasser, så skal man have en organisation til at koordinere det hele, og man skal lønne sine trænere. Når man har projekter, der kører over seks uger, skal man som organisation være garant for, at der dukker en instruktør op hver gang. Det kræver et system, hvor man også hurtigt kan finde en afløser.

”Vi har tydeligt kunne mærke, at vi har lært en masse, er blevet bedre gearet og er på forkant. Så da vi for eksempel startede på Sølvgade skole, kunne vi melde ud, at vi ville starte forløbet allerede i foråret inden sommerferien. Allerede før sommerferien havde vi også aftalerne klar med skolen og SFO'en, så vi vidste, hvilke dage, der var basket på programmet, hvornår børnene ville blive hentet fra fritidshjemmet, og hvornår vores online tilmeldingsportal kunne blive klar. Det smarte ved skoleprojekterne er, at man kan kommunikere via skolens intranet, og vi har også fået lov at møde op på skolens forberedende indskolingsmøder. Det gør det hele meget nemmere, når man har et integreret samarbejde med skole og fritidshjem,” siger Jens Laulund.

En anden smart praktisk foranstaltning er det rent fysiske. Det hele bliver meget nemmere, når aktiviteterne foregår på skolens matrikel – især for de små årgange, som ikke er særlig mobile. Det er svært at transportere børnene til en anden skole eller en hal et stykke væk.

Næste satsning går på at få basketball ind i klasselokalerne

"Skolerne vil gerne vil have 'plug and play'. De vil gerne have, at man møder op på deres skole, har lektionsplanen klar, og lærerne får overrakt en bog med basketøvelser, så de selv kan køre det videre".

Selvom der er fuld fart på alle projekter, og fondens aktiviteter og antal af ansatte vokser eksplosivt, har fonden også gang i mange andre projekter. Skolerne efterspørger tværfaglig bevægelse, og derfor lyder de kommende udfordringer på at få basketball koblet til blandt andet faget engelsk og amerikansk kultur. Der er også gang i et projekt med matematik og opgaver, der sætter fokus på basketballreglerne og måden, bolden bevæger sig på.

"Vores vision er at lave bevægelsesprojekter med kvalitet. Vi brænder for basket og kan gøre noget for sporten gennem dette. Vi vil gerne sprede kendskabet til basketball – men det skal være i en inkluderende form. Vi vil gerne understøtte, at der bliver flere børn, der spiller, og at der bliver flere klubber at spille i," pointerer initiativtager Jens Laulund.

Muligheder og udfordringer:

Muligheder:

- Giver en fornemmelse af det store medlemspotentiale, der ligger i at komme ud på skolerne og hvilke muligheder, det giver, hvis man tør tænke sin organisering lidt anderledes, f.eks. satellitforeninger på skolerne, som kan danne bro til hovedforeningen, der rent fysisk ofte vil ligge et andet sted.
- Potentialet, der ligger i at arbejde med veluddannede instruktører.

Udfordringer:

- Projektet kræver markante administrative og organisatoriske kompetencer

FAKTA OM PROJEKTET

HVOR OG HVORNÅR

BørneBasketFonden sælger et fast koncept til skoler i København, Odense og snart også i Århus og Ålborg. De sælger både et seks-lektioners modul til indskoling, camps i ferier og står for at oprette lokale klubber på skolerne.

INITIATIVTAGER

Den tidligere professionelle basket-entusiast Jens Laulund tog initiativet og skaffede midler til en fond tilbage i 2012. Nu nærmer omsætningen sig 4,5 millioner kroner.

FORENINGENS MOTIVATION

Fonden vil sprede kendskabet til basketball.

DAGLIG LEDELSE/UNDERVISNING

Det er fondens 11 ansatte, der står for at udvikle koncepterne, koordinere undervisningen og uddanne instruktører. Flere af de ansatte er samtidig ansat og involveret i Danmarks Basketball Forbund og DGI, så sammenhængen og samarbejdet med de store idrætsorganisationer er smidigt og effektivt.

ØKONOMI

Skolerne betaler for forløbene, og DBBF og DGI støtter overordnet projektet. Når der bliver lavet satellitklubber ude på skolerne, er det betalt af kontingent. Cirka en tredjedel af driften er dækket af støtte fra andre fonde og lignende.

FREMTIDSPERSPEKTIVER

BørneBasketFonden er på vej til de fire største byer i Danmark, og de er også på vej med nye undervisningskoncepter, hvor basketball kan integreres i blandt andet engelsk- og matematikundervisningen.