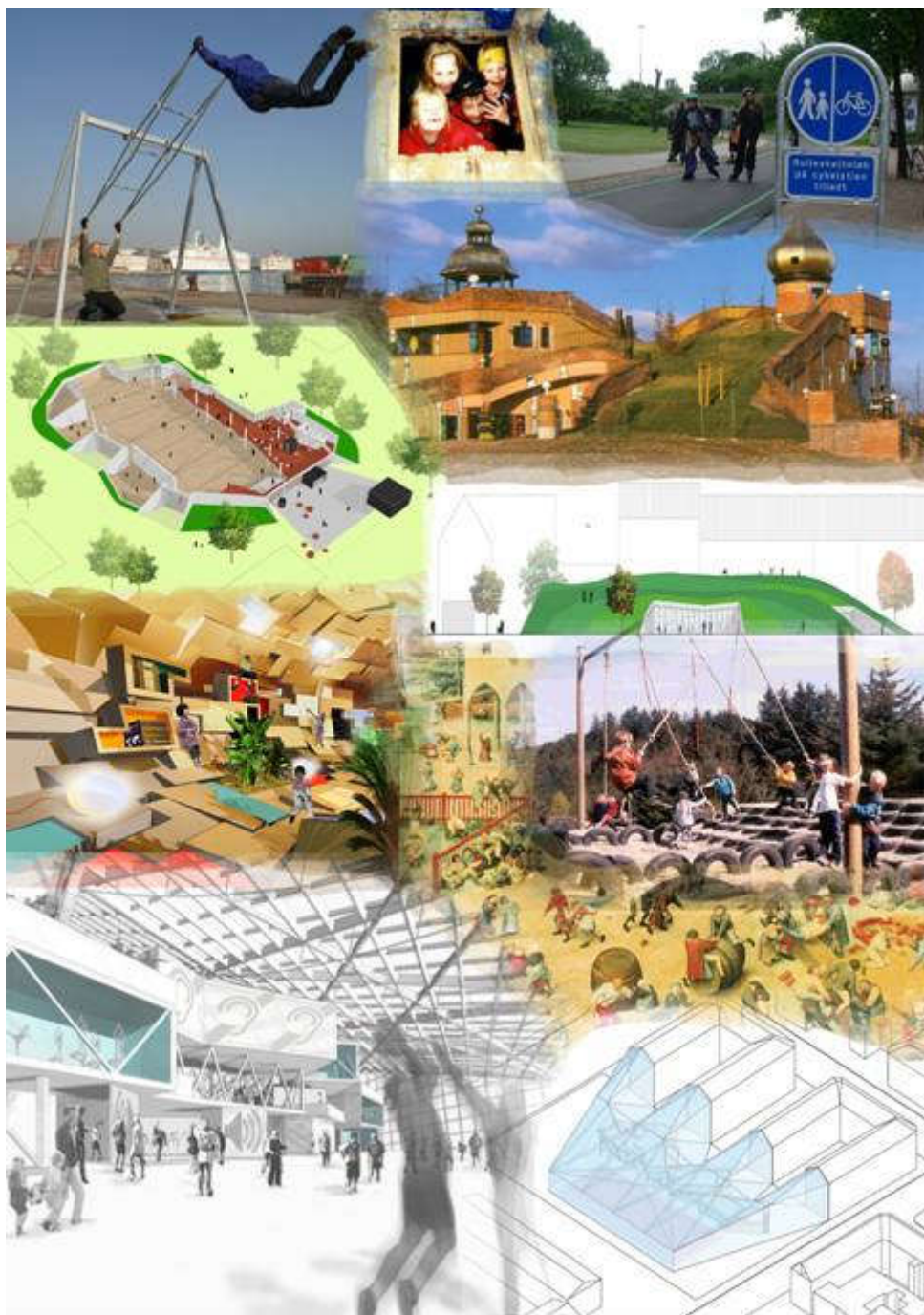
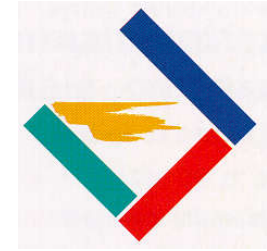


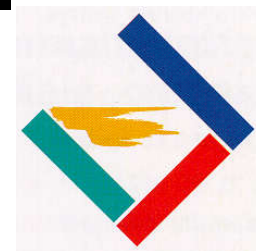
Kort-huset i Frederikshavn

Holger Kortbek,
Lokale og Anlægsfonden

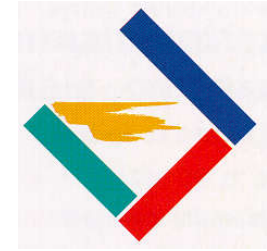


Lokale- og Anlægsfonden skaber flere og bedre fritidsfaciliteter. Fonden udvikler og støtter de fysiske rammer for den frivillige del af idræts-, kultur- og fritidslivet - med blik for både nutidens og fremtidens behov

Rammerne om vores idræts- og fritidsliv i 2021?



Tendenser I: Betaling



Clip´n´Fit®



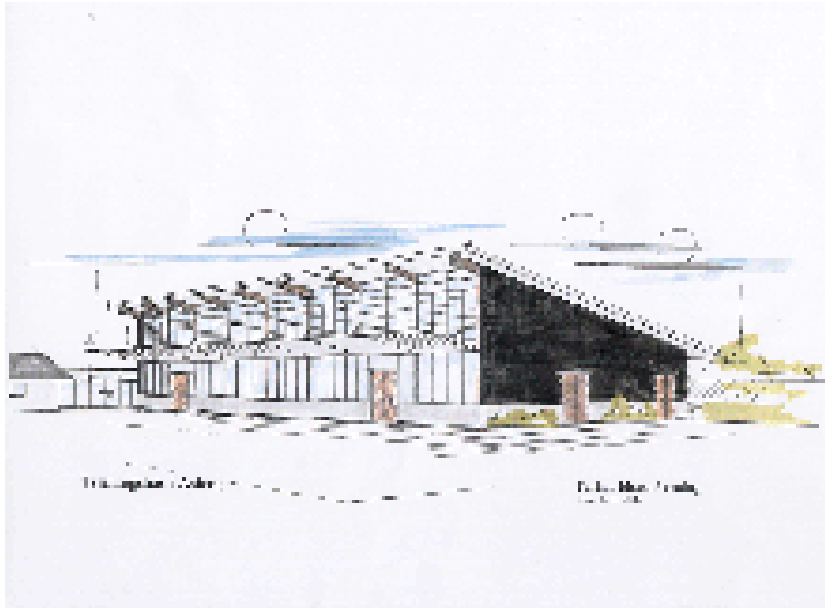
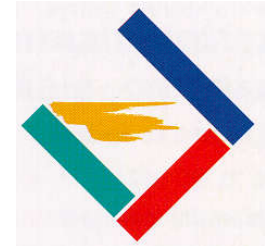
Gratis

Kontingent

Sæson-/årskort

Brugerbetaling
(pr gang)

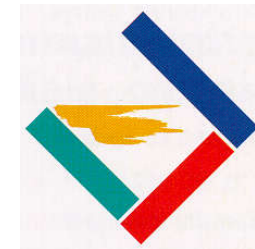
Tendenser 2: Placering og størrelse



Lokalt
og småt

Centralt
og stort

Tendenser 3: Funktioner og kvalitet

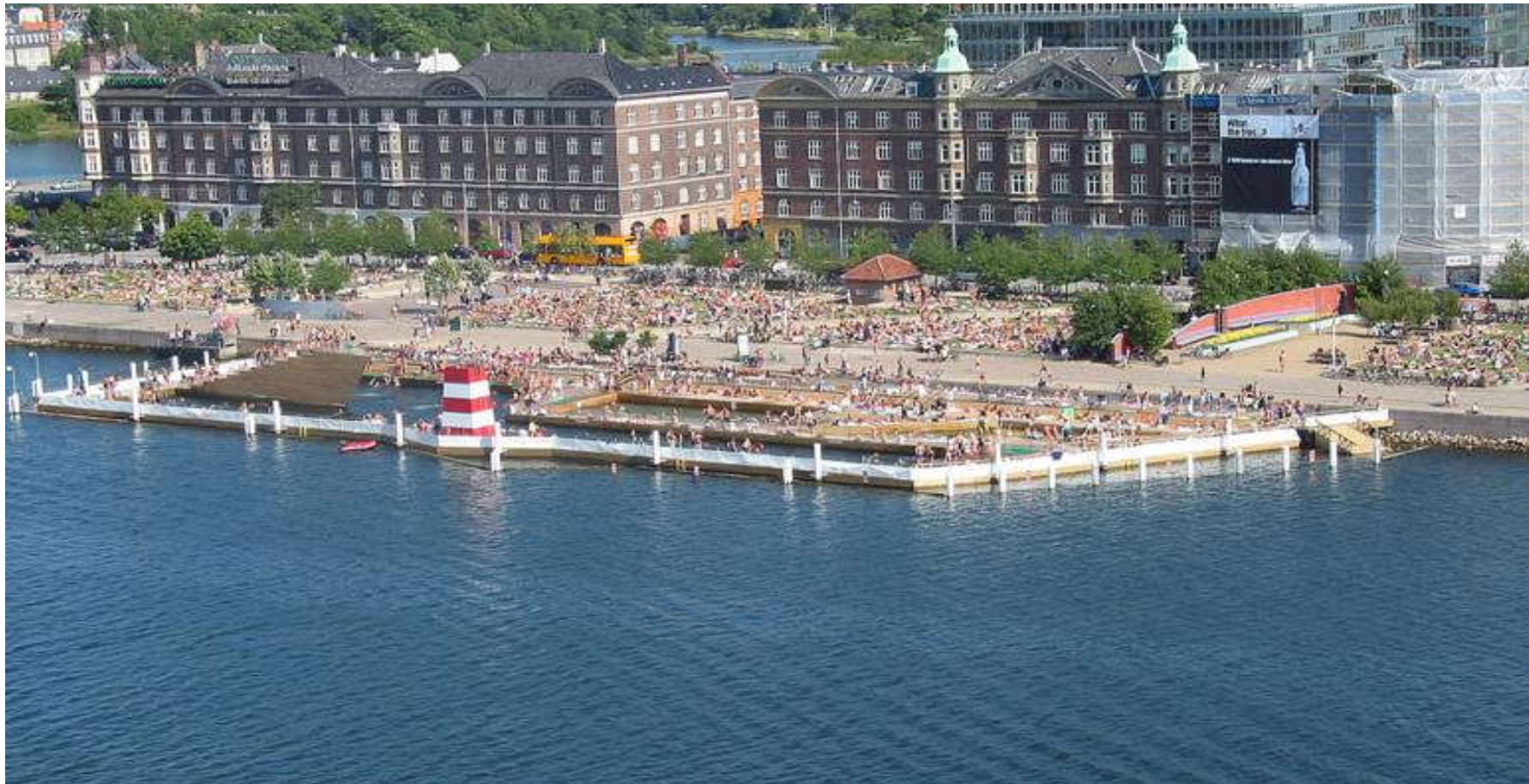
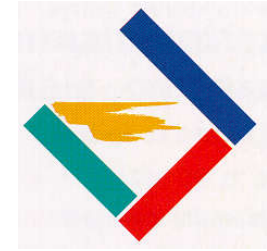


En aktivitet
uden sociale rum
Discount

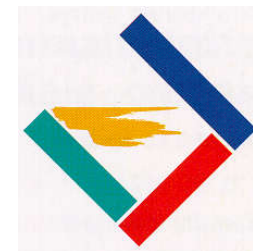
Få aktiviteter
cafeteria
Standard

Multifunktionelt
mange sociale rum
Høj kvalitet

Tendenser 4: ”Det, som stærkest tiltrækker mennesker, ser ud til at være andre mennesker”



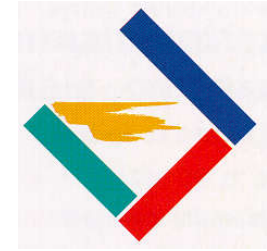
24-7-365 og gratis



Faciliteter til foreningslivet er, direkte økonomisk set, en dårlig forretning.



Skal faciliteterne være lokale eller centrale?



- 70 % af al fritid bliver brugt max. 3 kilometer fra hjemmet

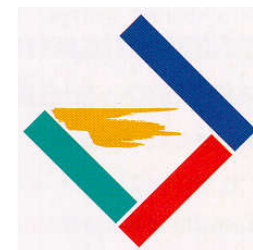
men



- centrale enheder kan dække specialiserede behov og
- flere kulturelle og idrætsaktiviteter samlet kan skabe synergi

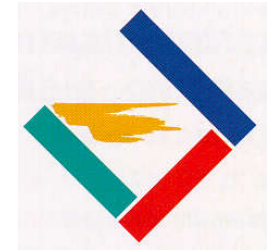
Hvilken betydning skal det sociale samlingssted have?



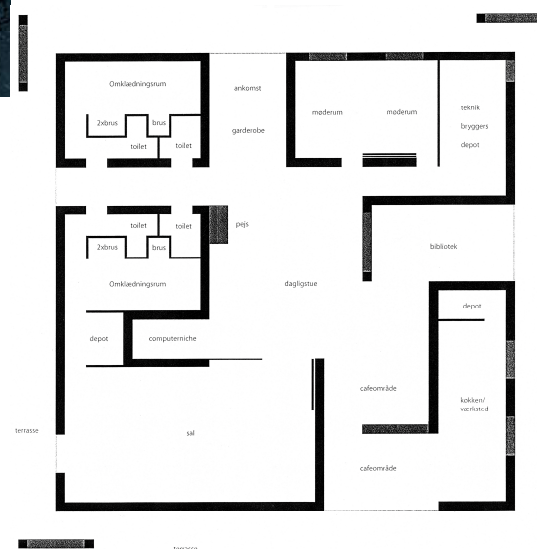
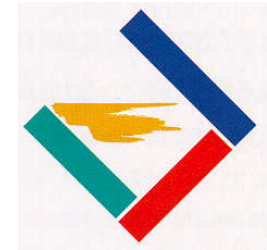


Praktiske eksempler

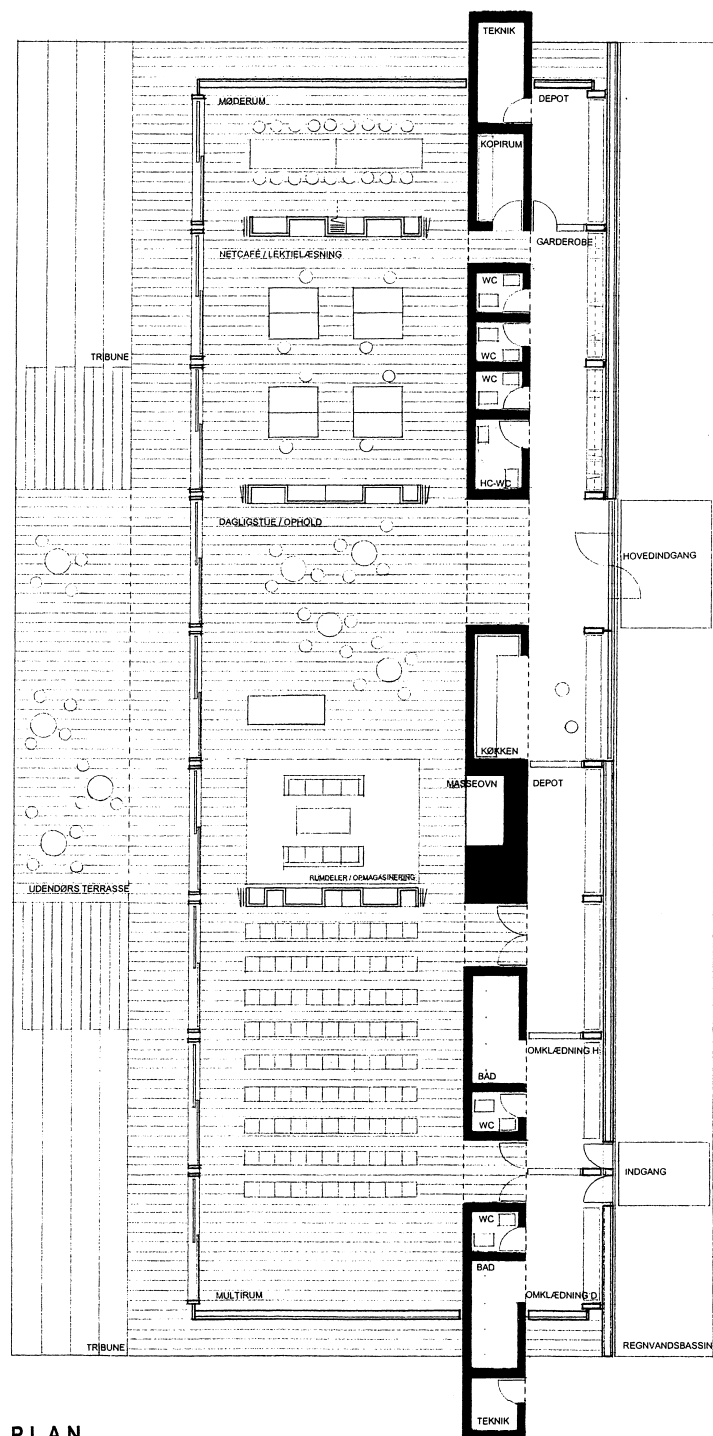
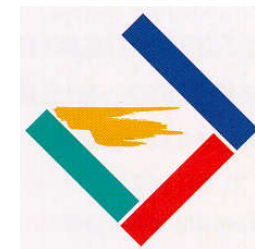
Foreningshuset i Holbæk



Foreningshuset i Undløse



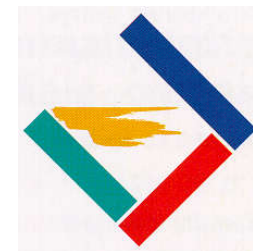
Foreningshuset i Randers



PLAN

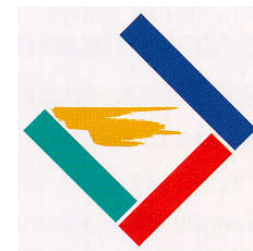


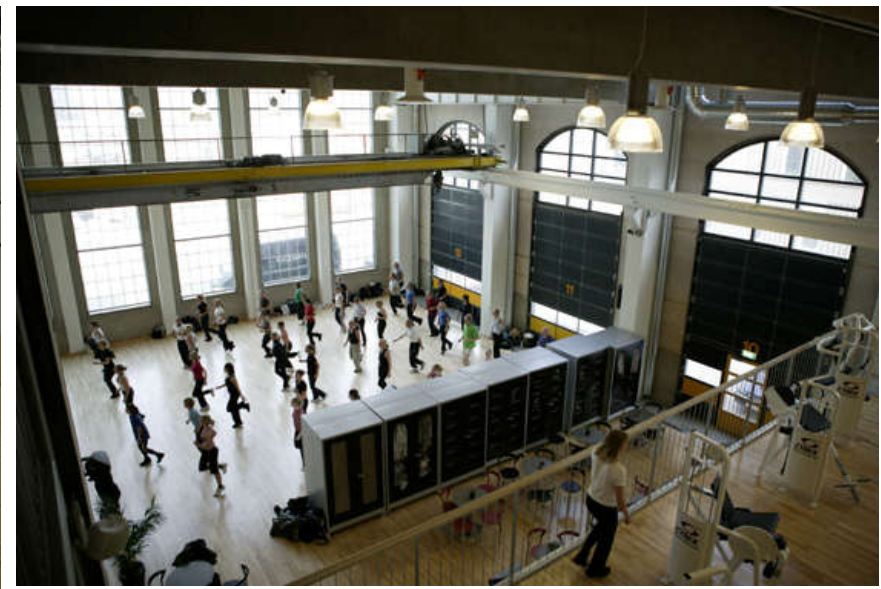
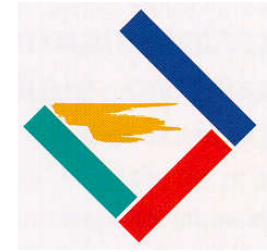
Foreningshuset i Randers



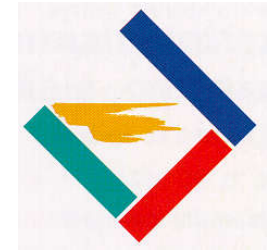
DGI-huset i Århus

af Centrumtegnestuen



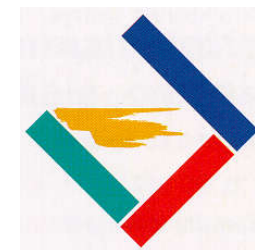


Proces



Brede demokratiske processer med høj grad af brugerdeltagelse skaber kendte løsninger med laveste fællesnævner.

Ekspertstyrede processer skaber innovative løsninger som imidlertid ofte er urealistiske eller møder modstand i implementeringsfasen.



Frank Gehry:

”Klienter ved ikke hvad de vil have. Og hvis de udtrykker hvad de vil have er det som oftest mere af præcist det de allerede har eller andre har.”

Kilde: Karl E. Weick:

Organizational learning and the Gehry experience

Det mimetiske begær

”Vi er ikke i stand til at se noget som værdifuldt før andre har udpeget det for os som værdifuldt.” (René Girard)