

# Vad kostar ishockeyn?

Kartläggning av föräldrars kostnader för  
föreningsishockey och aktiviteter utanför  
ordinarie föreningsverksamhet.





# Del 1: Föräldrars kostnader för barnens ishockey i förening

Kostnader i samband med barn- och ungdomsidrott är något som ofta diskuteras i idrotten och samhället. Ambitionen med idrott för unga är att så många som möjligt ska ha förutsättningar att delta och då är ekonomi en viktig faktor. För att få en bild av kostnadsläget inom ishockeyn har Svenska Ishockeyförbundet i samarbete med Högskolan i Halmstad genomfört en kartläggning av kostnader för att spela barn- och ungdomshockey. Som ett led i detta gick en enkät ut till föräldrar med barn som spelar ishockey i en förening. Ambitionen är att få en klarare bild av vad det faktiskt kostar att spela ishockey och utifrån det utveckla insatser som håller tillbaka kostnadsutvecklingen.

## Syfte

Att kartlägga hur mycket föräldrar betalar årligen för barnens deltagande i ishockey i förening, samt hur kostnaderna fördelar sig mellan avgifter, utrustning, resor och försäljning.

## Metod

### Instrument

För att få ett så brett datamaterial som möjligt beslutades att genomföra undersökningen genom en webb-enkät. Enkäten gick att besvara via dator eller smartphone och bestod av totalt 26 frågor (se bilaga 1). Enkäten var indelad i tre sektioner; (a) bakgrundsfakta, (b) föräldrars uppskattade och upplevda kostnader, samt (c) övriga synpunkter och reflektioner till förbundet. Enkätens tematik och innehåll utgick från tidigare genomförda kostnadsstudier från Riksidrottsförbundet

(år 2003 och 2008), där ishockey ingick som en av 10 idrotter där föräldrars kostnader kartlades. Anledningen till att utgå från de enkäterna i designen av den aktuella enkäten var dels att de var testade sedan tidigare och dels för att ha möjlighet att göra jämförelser över tid.

### Datainsamlingsmetod

Svenska Ishockeyförbundet har inte tillgång till kontaktuppgifter i föreningars medlemsregister, så för att nu ut till föräldrar behövdes hjälp av föreningarna. Samtliga föreningar inom SIF:s verksamhet med barn- och ungdomsverksamhet kontaktades via mail. Föreningarna ombads vara behjälpliga med följande: att vidarebefordra länken med webb-enkät till föräldrar med barn födda 2011 (9 år), 2008 (12 år) och 2005 (15 år). Det finns två anledningar till att just dessa ålderskategorier valdes ut. Barnen som är 9 år finns fortfarande i barnishockey, de som är 12 år närmar sig övergången mellan barn och ungdom, de som är 15 år gamla finns ungdomsishockey

sedan ett par år tillbaka. Det gör det möjligt att jämföra kostnader över tid i samma material, samt reflektera kring förutsättningar för olika ålderskategorier inom ishockey. Om det var lag med blandade åldrar så ombads enbart föräldrar med barn födda det aktuella året att besvara enkäten. När detta var gjort skulle föreningarna skicka ett mail till ansvarig forskare, för att bekräfta utskicket och till hur många det gått ut till. Det var 70 föreningar som återkopplade att man gått ut med enkäten. Eventuell påminnelse skulle skickas ut två veckor senare. Det var dock inte nödvändigt, eftersom svarsunderlaget var tillräckligt. Totalt svarade 1779 föräldrar på enkäten, varav 1169 svarade på enkätens samtliga 26 frågor.

I informationen till föräldrarna framgick att kostnaderna enbart handlar om det som är kopplat till föreningens och förbundets verksamhet, det vill säga inte läger, select-verksamhet och liknande som bedrivs av privata aktörer. Det informerades också om inga enskilda svar kommer att kopplas till personer eller enskilda föreningar. Föräldrarna uppmanades att så noga som möjligt räkna igenom och göra en så rimlig uppskattning som möjligt av varje kostnadspost.

### Metoddiskussion

Det finns alltid både för- och nackdelar med att använda olika typer av datainsamlingsmetoder. Utformandet av den här enkäten utgår från de frågor som ställdes i en tidigare enkät, där syftet var att kartlägga föräldrars kostnader för barns idrottande (Hertting, 2009). Det innebär att frågorna är testade sedan tidigare och att det går att genomföra jämförelser över tid. Valet att gå ut till föräldrar med frågor innebär att möjligheten att få en helhetsbild av situationen med kostnader är större, jämfört med om enkäten exempelvis enbart gått till föreningar. Genom att genomföra en webb-baserad enkät har möjligheterna att nå ut till fler varit större, vilket gör att svarsunderlaget blir mer omfattande. En potentiell svaghet i detta förfarande har varit beroendet av att föreningarna skickar ut enkäten till sina medlemmar, då vi inte har tillgång till dessa register. I detta steg har det säkerligen uppstått bortfall, som inte förekommit om vi hade haft direkt tillgång till respondenter. Många föreningar har dock varit behjälpliga med att sända ut enkäten.

Det finns ett antal utmaningar med den här typen av kartläggning. För det första är det problematiskt med självskattning. Hur god ambitionen än är att ange korrekta summor så finns det alltid en felmarginal, vilket man behöver ta hänsyn till när resultatet tolkas. Det är en omfattande enkät och även om majoriteten av respondenterna fyllt i enkätens samtliga frågor, så är en orsak till det interna bortfallet enkätens omfattning.

I informationsbrevet och i själva enkäten fanns

information om att det enbart handlar om kostnader i samband med ishockey i föreningens verksamhet. Det innebär att alla kostnader som uppstår i samband med att barnen deltar i privata aktörers verksamhet faller utanför denna studie. Det finns dock indikationer på att vissa föräldrar ändå fyllt i kostnader utanför föreningsverksamhet. För att avhjälpa detta i så stor utsträckning som möjligt har två strategier använts. För det första gick all data igenom manuellt efter insamlingens avslut. Då plockades kostnader bort som uppenbarligen hörde till privat verksamhet, i de flesta fall hade det angetts av föräldern. För det andra används i första hand medianvärde i presentationen av resultaten. På det sättet får inte extremvärdena lika stor betydelse för kostnadsbilden.



Endast 5 % av de som svarat har flickor i hockeyverksamheten. Även om fler tjejer kommer till ishockey speglar dessa siffror relativt väl hur fördelningen ser ut.

# RESULTAT

I den första delen av resultatet presenteras materialet som helhet. Vilka är det som har svarat och vad kännetecknar dem som svarat på enkäten? I den andra delen kommer jämförelser mellan olika grupper i materialet att genomföras, samt jämförelse med tidigare kostnadsstudie. Det kommer också en del där föräldrarna svarat på frågor kring valuta för pengarna, samt hur det ser ut i föreningar som aktivt arbetar med att hålla nere kostnader. Föräldrarna fick också möjlighet att skriva öppna kommentarer, vilket redovisas som en sista del av resultaten.

## Vilka är det som har svarat?

För att ge en övergripande bild av vilka som svarat på enkäten kommer här ett antal tabeller som beskriver detta.

Tabell 1a. På vilken nivå i seriesystemet spelar herrlag.

På vilken nivå i seriesystemet spelar ert seniorlag herr?	Procent	Antal
SHL	7 %	120
Allsvenskan	13 %	223
Div 1	17 %	279
Div 2 eller lägre	45 %	742
Inget herrlag	10 %	159
Vet ej	8 %	131

Tabell 1b. På vilken nivå i seriesystemet spelar damlag.

På vilken nivå i seriesystemet spelar ert seniorlag dam?	Procent	Antal
SDHL	3 %	48
Div 1 eller lägre	22 %	361
Inget damlag	57 %	937
Vet ej	18 %	288

Den stora andelen respondenter finns i föreningar som har sitt representationslag lite längre ner i seriesystemet. Det är rimligt, med tanke på att dessa föreningar utgör majoriteten av föreningarna i hockeyrörelsen. Noterbart är att ett antal respondenter inte känner till serietillhörigheten och att det på damsidan finns ett stort antal föreningar som inte har ett representationslag.

Tabell 2a. Barnens födelseår.

Vilket år är ditt barns födelseår?	Procent	Antal
2011 (9 år)	36 %	576
2008 (12 år)	35 %	562
2005 (15 år)	29 %	456

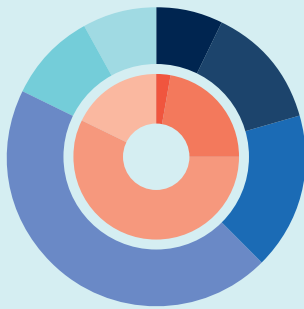
Tabell 2b. Barnens kön.

Vilket kön?	Procent	Antal
Flicka	5 %	86
Pojke	95 %	1505

Det är en relativt jämn fördelning mellan åldersgrupperna, där antalet faller något med stigande ålder. Det är ett mönster som går igen i idrottsrörelsen i stort, så det förefaller rimligt. Endast 5 % av de som svarat har flickor i hockeyverksamheten. Även om fler tjejer kommer till

## Övergripande bild över de svarande

### NIVÅ I SERIESYSTEMET



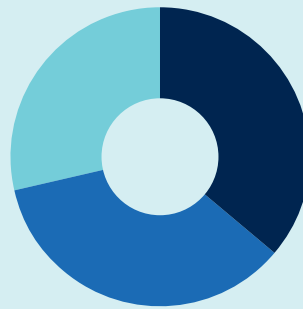
#### Herr

- SHL: 7 %
- Allsvenskan: 13 %
- Division 1: 17 %
- Division 2 eller lägre: 45 %
- Inget herrlag: 10 %
- Vet ej: 8 %

#### Dam

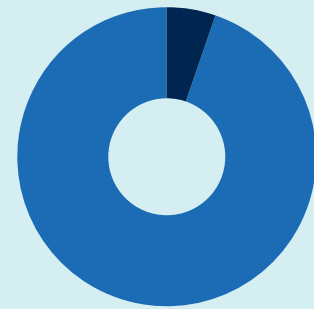
- SDHL: 3 %
- Division 1 eller lägre: 22 %
- Inget damlag: 57 %
- Vet ej: 18 %

### BARNENS FÖDELSEÅR



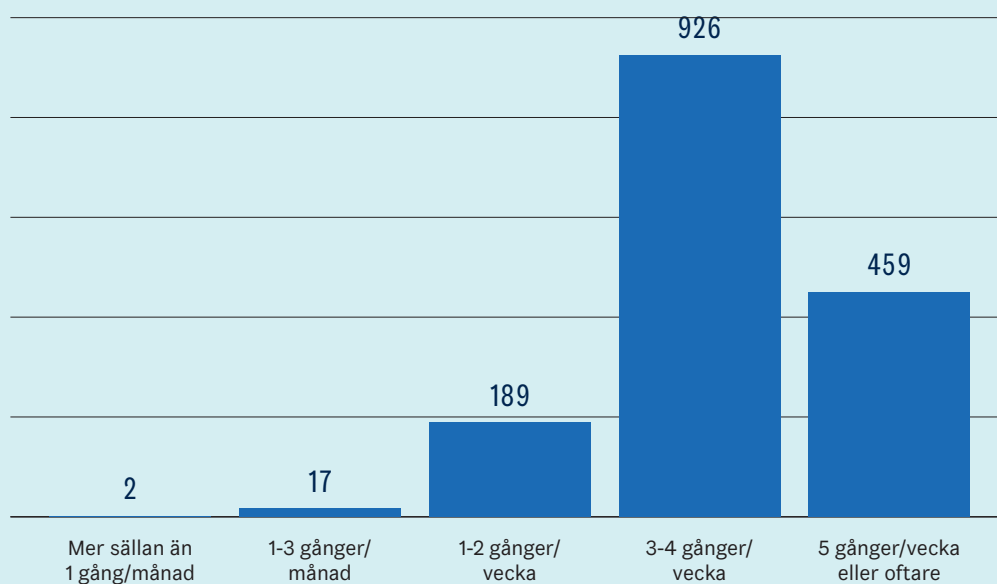
- 2011 (9 år): 36 %
- 2008 (12 år): 35 %
- 2005 (15 år): 29 %

### BARNENS KÖN



- Flicka: 5 %
- Pojke: 95 %

### HUR OFTA SPELAR ERT BARN ISHOCKEY (TRÄNING, MATCH, TURNERINGAR M.M.) I FÖRENINGEN?



ishockey speglar dessa siffror relativt väl hur fördelningen ser ut. Däremot innebär den sneda fördelningen att det inte kommer att göras jämförelser mellan könen i materialet, då det statistiska underlaget riskerar bli för begränsat.

Tabell 3. *Tränings- och matchintensitet.*

Hur ofta spelar ert barn ishockey (träning, match, turneringar m.m.) i föreningen?	Procent	Antal
Mer sällan än en gång i månaden	0 %	2
1-3 gånger per månad	1 %	17
1-2 gånger i veckan	12 %	189
3-4 gånger i veckan	58 %	926
5 gånger i veckan eller oftare	28 %	451

I tabellen kan man utläsa att majoriteten av respondenter är aktiva 3-4 gånger i veckan och att en relativt stor andel är aktiva 5 gånger i veckan eller mer. Enbart en begränsad andel är aktiva mer sällan än en gång i veckan.

Tabell 4a. *Bostadsort.*

Bostadsort	Procent	Antal
Storstad (mer än 250 000 invånare)	22 %	338
Mellanstor stad (75 000-250 000 invånare)	21 %	329
Småstad (20 000 -75 000 invånare)	32 %	509
Landsbygd (upp till 20 000 invånare)	25 %	396

Tabell 4b. *Bostadsform.*

Bostadsform	Procent	Antal
Villa/radhus	86 %	1345
Bostadsrätt	7 %	110
Hyresrätt	6 %	102
Annat boende	1 %	14

Tabell 4c. *Hushållets totala inkomst per år före skatt.*

Hushållets inkomst före skatt (inkl. barnbidrag och andra bidrag)	Procent	Antal
Mer än 750 000 kr	58 %	905
400 000-750 000 kr	35 %	552
Upp till 400 000 kr	6 %	98

Det är en relativt jämn fördelning mellan respondenternas bostadsorter. När det gäller bostadsform och

hushållets inkomster så fungerar de även som socioekonomiska indikatorer.

Medianinkomsten år 2019 var 337 000:-/person och år, i åldern 20-64 år, vilket skulle innebära 674 000:-/hushåll som jämförelse i förhållande till föreliggande studie. Ett ytterligare steg uppåt i inkomst (exempelvis men än 1 000 000:-) hade gett ytterligare nyansering av inkomstläget. Redan här går det dock att se att en större del av inkomsterna ligger högre än ett hushålls medianinkomst generellt i Sverige. Kategorin ”upp till 400 000:-” består till största del av hushåll med en vuxen.

För att sätta in bostadsform i ett sammanhang, lyfts här fram hur situationen ser ut i storstad och landsbygd ur ett nationellt perspektiv. Rent generellt bor fler i villa på landsbygden jämfört med storstad, vilket är rimligt utifrån utbud av bostäder. År 2019 bodde 47,5 % av ungdomar 13-19 år i Stockholms län i småhus, 24,6 % i Stockholms kommun, 40,2 % i Göteborgs kommun samt 32 % i Malmö kommun. I Norrbotten bodde 72,6 % i småhus, Kalix kommun 80,9 %. I Sverige totalt bodde 23 % av ungdomar mellan 13-19 år i hyresrätt.

Det kan konstateras att resultatet väger över mot att de föräldrar som svarat på enkäten till stor del befinner sig i en socioekonomiskt positiv situation, utifrån de valda indikatorerna inkomst och bostadsform.



Den stora andelen respondenter finns i föreningar som har sitt representationslag lite längre ner i serie-systemet.

# Vad kostar det att spela ishockey?

I den här delen av rapporten kommer vi att lyfta fram hur mycket föräldrar anger att de lägger i pengar årligen på barnens ishockey i förening. Inledningsvis lyfts den totala kostnaden fram och sedan kommer ett antal jämförelser att göras, för att nyansera kostnadsbilden. Det som kommer att jämföras är barnens ålder, kön, tränings- och matchfrekvens samt bostadsort.

För att ge en bild av kostnader används följande variabler: avgifter, utrustning, resor och försäljning. För att ge en bild av vad dessa variabler innehåller kommer här en beskrivning:

- **Avgifter:** Kostnader för årlig medlemsavgift, kostnader för årlig tränings- och tävlingsavgift, samt kostnader för läger, cuper, turneringar med mera.
- **Utrustning:** Kostnader årligen för utrustning och kostnader årligen för klubbkläder.
- **Resor:** Kostnader årligen för resor till och ifrån träningar, matcher och cuper. Dessa beräknades efter Skatteverkets modell: Antal skjutsade mil per vecka\* Antal veckor\* 30:-/mil för bilkörning, i övrigt utlägg för biljetter och liknande.
- **Försäljning:** Kostnader årligen för köp av lotter, produkter och liknande från föreningen

Den totala kostnaden är här nedbruten i de olika kostnadsposterna som föräldrar fick ange i enkäten. Vi lyfter fram både medelkostnad och mediankostnad i det här läget. Som framgår av tabellen skiljer sig dessa åt, där medelkostnaden ligger generellt högre. Det beror på

att det finns ett antal höga värden som driver medelkostnaden uppåt (se även metoddiskussion ovan). För att få en bild av viktningen av kostnader i materialet kommer framför allt medianvärde att användas, då detta anger det mittersta värdet i det totala materialet. Vi lyfter även fram den högsta kostnaden här, för att ge en bild av hur det kan variera.

Tabell 5. Totala kostnader för föräldrar årligen.

Kostnad	Medelkostnad	Mediankostnad	Högsta kostnad
Avgifter	9 836	7 200	62 000
Utrustning	8 198	6 000	60 000
Resor	9 117	5 000	126 000
Försäljning	1 271	1 000	10 000
<b>Totalt</b>	<b>27 238</b>	<b>21 450</b>	<b>180 000</b>

För att ge en första bild av hur kostnaderna ser ut för föräldrarna lyfts här fram totalkostnaden, i både medelvärde och medianvärde. Den högsta kostnaden visar att det finns en spridning i materialet, vilket kommer att åskådliggöras nedanför i ett diagram. Mediankostnaden 21 450:- är den som framför allt återkommer genom redovisningen, då bedömningen är att den ger mest rättvis

\* Notera att det är medianvärdet i respektive kostnadspost som avses, vilket även gäller totalsumman. Det innebär att totalsumman inte överensstämmer med den totala summan av kostnadsslagen.

bild av materialet. Det är dock noterbart att medelkostnaden är högre och att det finns ett antal väldigt höga värden.

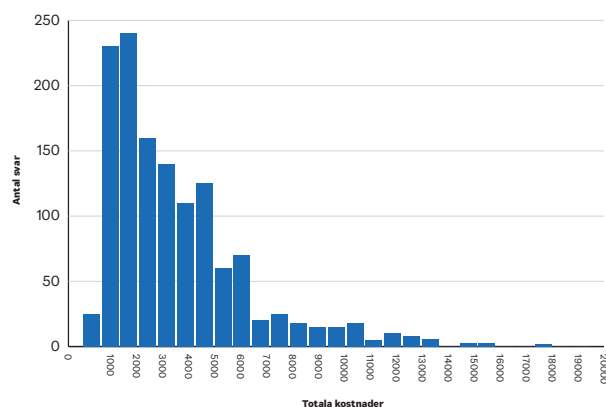
Tabell 6. Fördelningen av kostnader i avgifter (medianvärde).

Ålder	Medlems- och aktivitetsavgift	Kostnader för läger, cuper, turneringar m.m. årligen
15 år	6 475	3 000
12 år	4 300	2 500
9 år	2 800	675
<b>Totalt</b>	<b>4 000</b>	<b>2 000</b>

Då framför allt variabeln avgifter står för två relativt olika typer av avgifter, där fördelningen mellan dessa är av informationsvärde lyfts här fram hur fördelningen av kostnader ser ut inom avgifter. Det som visar sig inom alla ålderskategorier är att medlems- och aktivitetsavgifter utgör större kostnader för föräldrar än vad kostnader för läger, cuper och liknande gör.

För att ytterligare åskådliggöra variationen i materialet presenteras den totala kostnaden i en graf.

Figur 1. Spridning av totala kostnader.



Som framgår av Figur 1 är spridningen på kostnader stor i materialet. Den lägsta kostnaden är 1 900:- per år och den högsta är 180 000:- årligen. Det finns ett antal värden över 100 000:-, men det är relativt få det handlar om. En stor andel av kostnaderna ligger i spannet mellan 10 000:- till 35 000:-. Utifrån den totala bilden av kostnader kommer nu en närmare analys av hur kostnadsbilden ser ut utifrån de ovan nämnda variablerna.

Tabell 7. Föräldrars kostnader utifrån kostnads-slag i relation till barns födelseår (medianvärde\*).

Ålder	Avgifter	Utrustning	Resor	Försäljning	Totalt
15 år	12 075	11 150	9 000	1 000	35 000
12 år	8 200	6 500	5 450	1 000	22 900
9 år	4 000	4 000	3 000	1 000	13 000
<b>Totalt</b>	<b>7 200</b>	<b>6 000</b>	<b>5 000</b>	<b>1 000</b>	<b>21 450</b>
Antal svar	657	1 110	1 059	1 026	1 149

När man jämför föräldrarnas kostnader för barnens ishockey utifrån ålder så är mönstret tydligt; ju äldre barnen blir desto dyrare är det att spela ishockey. Att ha ett barn i ishockey som är 15 år gammal är nästan tre gånger så dyrt som att ha ett barn som är 9 år. Det blir mer tränings- och matchintensivt med stigande ålder, så det är rimligt att resekostnader stiger. Notera att det är medianvärdet som lyfts fram, vilket innebär att summan av kostnadskategorierna inte överensstämmer med totalsumman.

Ökande ålder kräver mer av utrustningen, så det är rimligt att det blir dyrare. Dessutom, utifrån föräldrars kommentarer, verkar det vara mer vanligt förekommande att låna utrustning och köpa begagnat i yngre åldrar.

Den generella kostnadsbilden för seriespel, domare och liknande kan tänkas öka med ökande ålder, vilket till viss del kan förklara skillnaderna i avgifter, som är tre gånger så höga för de äldsta jämfört med de yngre. Försäljningen ligger på samma nivå i alla tre ålderskategorier. Det innebär, givet antagandet att de yngre barnen inte medför samma kostnader, att de får bära en tyngre försäljningsbörd till föreningen.

Tabell 8. Föräldrars kostnader utifrån kostnads-slag i relation till tränings- och matchintensitet (medianvärde\*).

Tränings och matcher i föreningen	Avgifter	Utrustning	Resor	Försäljning	Totalt
1-2 gånger i veckan	4 400	3 775	3 000	1 200	12 900
3-4 gånger i veckan	6 225	5 500	5 000	1 000	18 596
5 gånger i veckan eller oftare	13 500	11 000	10 000	1 000	36 050
<b>Totalt</b>	<b>7 200</b>	<b>6 000</b>	<b>5 000</b>	<b>1 000</b>	<b>21 450</b>
Antal svar	658	1 112	1 061	1 028	1 151

\* Notera att det är medianvärdet i respektive kostnads-post som avses, vilket även gäller totalsumman. Det innebär att totalsumman inte överensstämmer med den totala summan av kostnads-slagen.

Mönstret för kostnader i relation till tränings- och matchaktivitet följer ett mönster i samtliga kostnads- slag, förutom försäljning. Mönstret är att ju fler gånger i veckan barnen är aktiva desto högre blir kostnaderna för föräldrarna. Gällande avgifter, utrustning och resor (och som konsekvens även totala kostnaderna) markant högre i steget mellan 3-4 ggr/vecka och 5 ggr/vecka eller mer. En förklaring till detta är att det har samband med att aktiviteten ökar med ökad ålder, det är alltså samma mönster som ovanför. Inom framför allt kategorierna utrustning och resor framträdde också ett stort steg uppåt i kostnader mellan födda 2008 och 2005.

Utifrån de två ovanstående frågorna är en tolkning att kostnader ökar i snabbare takt under åren då spelarna befinner sig i övergången mellan barnhockey och ungdomshockey.

Tabell 9. Föräldrars kostnader utifrån kostnads- slag i relation till bostadsort (medianvärde\*).

	Avgifter	Utrust- ning	Resor	Försälj- ning	Totalt
Landsbygd (upp till 20 000 invånare)	5 200	5 000	6 200	1 000	18 650
Småstad (20 000 - 75 000 invånare)	6 400	6 000	5 000	1 000	19 300
Mellanstor stad (75 000 - 250 000 invånare)	7 900	6 500	5 000	1 000	23 300
Storstad (mer än 250 000 invånare)	9 700	7 000	5 000	500	27 500
<b>Totalt</b>	<b>7 200</b>	<b>6 000</b>	<b>5 000</b>	<b>1 000</b>	<b>21 450</b>
Antal svar	658	1 112	1 061	1 028	1 151

Det finns ett mönster att kostnaderna för att spela ishockey blir högre i takt med att bostadsorten blir större. Skillnaden mellan att spela ishockey i en landsbygdskommun jämfört med en storstad är nästan 9000:- årligen. Kostnaderna för resor är högre i landsbygden, vilket kan förklaras med längre resor jämfört med storstäder. Både utrustning och avgifter är väsentligt högre för föräldrar med barn i storstadslag. Gällande avgifter kan en förklaring vara olika förutsättningar för tillgång till anläggningar, att det är vanligare med högre avgifter för hallhyra och liknande i storstäder.

Tabell 10. Tränings- och matchfrekvens i föreningen, andel av total svarsfrekvens i förhållande till bostadsort.

Tränings och matcher i föreningen	1-2 ggr/v	3-4 ggr/v	5 ggr/v eller mer
Landsbygd (upp till 20 000 invånare)	15,2 %	68,1 %	15,7 %
Småstad (20 000 - 75 000 invånare)	13,9 %	54,6 %	29,1 %
Mellanstor stad (75 000 - 250 000 invånare)	8,5 %	58,7 %	32,5 %
Storstad (mer än 250 000 invånare)	8,9 %	53,4 %	37,1 %
Totalt	189	923	446

För att ytterligare nyansera bilden av kostnader i förhållande till bostadsort belyses här hur deltagarmönstret förhåller sig inom respektive storlek på bostadsorter. Det som kan utläsas i förhållande till det som är kostnadsdrivande är att fler är aktiva 5 gånger i veckan eller mer i storstäderna i förhållande till de andra bostadsorterna. Störst skillnad är det mellan landsbygd och storstad, vilket kan förklara den stora skillnaden i kostnader. Frågan om aktivitetsmönster i övrigt är intressant, men faller utanför syftet med denna rapport.

Tabell 11. Föräldrars kostnader utifrån kostnads- slag i relation till representationslag på herrsidan (medianvärde\*).

Liga	Avgifter	Utrust- ning	Resor	Försälj- ning	Totalt
SHL	4 600	6 650	5 000	1 000	18 763
Allsvenskan	10 425	7 500	9 000	1 350	29 900
Division 1	6 500	6 100	5 000	1 000	21 600
Division 2 eller lägre	6 900	5 900	5 000	1 000	19 900
Inget herrlag	8 600	6 350	4 500	550	22 125

En ytterligare jämförelse som har relevans i den här studien är hur kostnader förhåller sig till var i serie-systemet representationslaget befinner sig. I det här fallet har vi valt att lyfta ut representationslaget för herrar, eftersom det är mer utbrett och ger därigenom en bredare jämförelsebild. Ett förväntat mönster skulle vara att kostnaderna skulle vara lägst i de föreningar som saknar seniorlag, för att sedan stiga i takt med ökad nivå på seniorlaget, enligt antagandet att barn och ungdomar får finansiera inte bara sin egen verksamhet

\* Notera att det är medianvärdet i respektive kostnadspost som avses, vilket även gäller totalsumman. Det innebär att totalsumman inte överensstämmer med den totala summan av kostnadsslagen.

Det finns ett mönster att kostnaderna för att spela ishockey blir högre i takt med att bostadsorten blir större.

När man tittar på gruppen totalt och jämför spelare som ärver utrustning jämfört med spelare som inte gör det så betalar föräldrar vars barn ärver utrustning 4 900:- mindre per år, eller 21 % mindre.

utan även seniorerna. I det generella mönstret verkar inte det antagandet hålla. Det är högre kostnader generellt i lag som inte har seniorlag och de lägsta kostnaderna finner man i SHL-klubbarna. De klubbar som sticker ut särskilt i materialet är de som spelar i Allsvenskan, där kostnaderna ligger 11 000:- högre än i SHL. En förklaring till det är att SHL generellt har en starkare ekonomi, äger oftare arenan och har betydligt bättre tv-avtal, vilket leder till att hela verksamheten kan subventioneras i högre utsträckning. I Allsvenskan finns klubbar som satsar på att nå yttersta elit och har ofta samma kravbild som klubbarna i SHL, men betydligt mindre ekonomi, vilket gör att kostnadsbilden drivs upp även på barn- och ungdomssidan.

Tabell 12. Föräldrars kostnader utifrån kostnadslag i relation till kön (medianvärde\*).

Kön	Avgifter	Utrustning	Resor	Försäljning	Totalt
Flicka	5 050	4 100	4 500	1 000	13 900
Antal flickor	38	57	52	57	62
Pojke	7 350	6 400	5 000	1 000	22 000
Antal pojkar	619	1 053	1 007	969	1 087
<b>Totalt</b>	<b>7 200</b>	<b>6 000</b>	<b>5 000</b>	<b>1 000</b>	<b>21 450</b>

En utmaning i svensk ishockey är att få fler flickor att börja spela ishockey och att skapa förutsättningar för att flickor ska fortsätta längre. Den begränsade andelen flickor avspeglas också i detta material, där 5 % av svaren kom från föräldrar som har flickor i ishockeyverksamhet. Det är därför med ett visst mått av försiktighet som jämförelser görs. Det mönster som finns är att kostnaderna för pojkarna ligger på en högre nivå i alla kostnadslag förutom försäljning. Den totala kostnaden för flickor i det här materialet ligger 8000:- under pojkarnas kostnader för att årligen spela ishockey.

Tabell 13. Jämförelser med kostnadsstudien genomförd år 2008 (medianvärden\*).

Kostnadslag	År 2008	År 2020
Avgifter	2 100	7 200
Resor	4 000	5 000
Utrustning	2 500	6 000
Försäljning	100	1 000
<b>Totalt</b>	<b>10 740</b>	<b>21 450</b>

\* Notera att det är medianvärdet i respektive kostnadspost som avses, vilket även gäller totalsumman. Det innebär att totalsumman inte överensstämmer med den totala summan av kostnadslagen.

I kostnadsstudien som genomfördes på uppdrag av Riksidrottsförbundet (Hertting, 2009; CMA, 2009) kartlades kostnadsbilden för 10 olika idrotter. Vid det tillfället besvarades frågorna om ishockey av 239 föräldrar, så det totala underlaget är mindre men tillräckligt för att se en generell kostnadsbild. Föreliggande enkät tog utgångspunkt i frågorna från det förra tillfället, för att kunna göra jämförelser. Gällande den procentuella förändringen har justering gjorts i förhållande till Konsumentprisindex (KPI, 1980=100). KPI uppgick år 2008 till 300,6 och år 2020 till 335,9, vilket innebär en ökning på 11,7 %. Dessa 11,7 % har sedan dragits bort från den totala förändringen, för att på så sätt indexera den. På den totala kostnaden, som ökat från 10 740:- till 21 450:-, gav det en ökning på 88 % (med KPI borträknat). Det har gått ett antal år mellan dessa jämförelsetillfällen och det blir tydligt att den generella kostnadsbilden stigit, även om siffrorna behöver tolkas med viss försiktighet. Totalkostnaden har i detta material nästan fördubblats. Gällande ökningen inom kostnadslagen är det framför allt avgifter och utrustning som sticker ut, även om försäljning procentuellt har ökat mest (dock från en låg nivå). Men sett utifrån den här jämförelsen är det avgifter och utrustning som driver på kostnadsökningen inom barn- och ungdomsishockey sett över tid.

### Går det att påverka kostnadsnivåerna?

Föräldrarna rapporterar generellt sett om höga kostnadsnivåer och dessutom finns indikatorer på att kostnadsutvecklingen kraftigt ökat under 2010-talet, framför allt när det gäller utrustning och avgifter. Finns det då möjligheter att påverka kostnadsnivåerna i föreningarna? Här nedan följer två indikatorer på att det går att påverka. Den första handlar om att ärva utrustning och den andra handlar om att föreningen aktivt arbetar med att hålla nere kostnader för att spela ishockey. I båda fallen visar det sig att mediankostnaden generellt är lägre där det går att ärva utrustning och där föreningen arbetar aktivt med att sänka kostnader för deltagande.

Tabell 14. Totala kostnader i relation till om barnen har ärvt utrustning från äldre barn, vänner, grannar eller liknande.

Ärvt utrustning?	Median	Antal svar
Ja	18 550	442
Nej	23 450	708
<b>Totalt</b>	<b>21 450</b>	<b>1151</b>

När man tittar på gruppen totalt och jämför spelare som

ärver utrustning jämfört med spelare som inte gör det så betalar föräldrar vars barn ärver utrustning 4 900:- mindre per år, eller 21 % mindre.

Tabell 14. Totala kostnader i relation till om föreningen arbetar aktivt med att få ner kostnaderna.

Arbetar aktivt sänka kostnader	Median	Antal svar
Ja	17 800	321
Nej	27 800	306
Vet ej	20 275	524
<b>Totalt</b>	<b>21 450</b>	<b>1151</b>

Det fanns också en fråga om föreningarna aktivt arbetar med att sänka kostnaderna. En ganska stor andel föräldrar hade inte kännedom om det. Däremot är det en

markant skillnad i kostnadsbilden i jämförelsen mellan föreningar som arbetar aktivt med att sänka kostnader och de föreningar som inte gör det. Det skiljer 10 000:- per år, vilket innebär att föräldrar som finns i föreningar som aktivt arbetar med att sänka kostnaderna betalar 36 % mindre per år.





# Vad gör föreningarna för att sänka kostnaderna?

Här kommer några röster från föräldrarna. Enligt många föräldrar pågår det aktiviteter i föreningarna för att aktivt hålla nere kostnader för barnens ishockeyspelande.

BYTARDAGAR, LOPPIS OCH  
UTLÅNING AV UTRUSTNING

”Genom bytardagar för utrustning.”

”Det finns utrustning att låna. Dessutom har de en hockeyloppis varje säsongstart, där man kan sälja saker man växt ut och andra kan köpa billigt.”

FÖRSÄLJNING I KIOSKER  
OCH LIKNANDE

”De håller nere avgifterna. Hittar på aktiviteter som drar in pengarna. Visserligen en del jobb men alla har råd att vara med.”

”Driver en kiosk i ishallen som vi föräldrar får bemanna.”

EGNA ARRANGEMANG OCH  
PROJEKT FÅ IN PENGAR TILL  
FÖRENINGEN

”Driver hockeyturnering för att dra in pengar och minska kostnaderna för enskilda individer.”

”Möjlighet att anordna cuper och andra aktiviteter som genererar pengar till lagkassan samt att föreningen deltar i projekt som anordnas av kommunen.”

FÖRENINGEN ÄGER  
ANLÄGGNINGEN

”Vi äger vår egna ishall och hjälps åt att städa och sköta olika bemanningar, reovering och underhåll köps ibland in.”

**MÄNGDRABATT FÖR  
FLERA BARN**

”I vår förening betalar man endast avgifter för ett lag. Dvs. spelar man både i U13 och i Flicklaget betalar man endast avgift för U13. Det tycker vi är föredömligt och det främjar utvecklingen för tjejer inom ishockeyn.”

**GENERELL ORO FÖR KOSTNADER  
OCH ARBETSINSATS**

”Vi måste sänka avgifter och mindre uppgifter till föräldrar. Annars kommer hockeyn dö. Som läget är idag, finansierar ungdomshockeyn hela a-lagsverksamheten... A-lag måste bli självständiga på sikt. Både ekonomiskt och med folk som hjälper till. Inte en hållbar situation för våra medlemmar.”

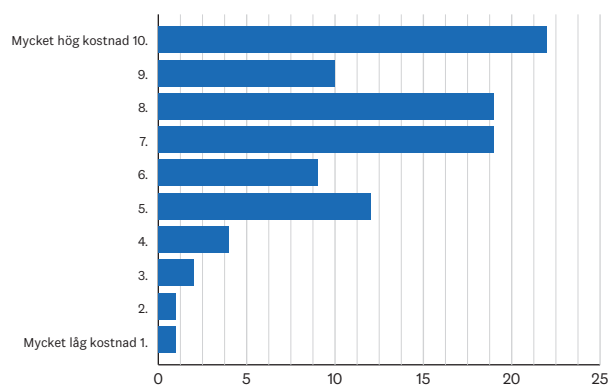
Det kan konstateras att även om kostnadsnivån generellt är hög inom ishockey, så finns det möjligheter att aktivt arbeta för att sänka kostnaderna. Återigen är det framför allt kostnader för utrustning och avgifter som går att påverka, vilket också föräldrarna lyfter fram.

Det stora antalet föräldrar anser att det är en hög kostnadsnivå för att barnen ska få spela ishockey. 22 % anser att det är en mycket hög kostnad.

# Valuta för pengarna

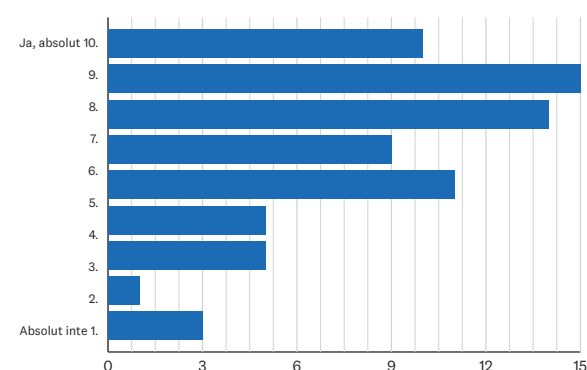
En avslutande fråga som ställdes är hur föräldrarna upplever kostnadsnivån, samt om man anser att det ger valuta för pengarna att ha sitt barn i ishockeyverksamhet.

Figur 2. Upplevelse av kostnader för barnens ishockey i förening (självskattning 1-10).



Det stora antalet föräldrar anser att det är en hög kostnadsnivå för att barnen ska få spela ishockey. 22 % anser att det är en mycket hög kostnad. Om man betraktar 7-10 som en upplevelse av höga kostnader i någon bemärkelse anser 70 % att kostnaderna är höga, där det i motsvarande ände är 8 % (alternativ 1-4) som inte anser att kostnaderna är särskilt höga.

Figur 3. I vilken utsträckning anser föräldrar att de får valuta för pengarna (självskattning 1-10).



Följdfrågan till hur föräldrar upplever kostnaderna är i vilken utsträckning man anser att ishockey erbjuder valuta för pengarna. 26 % av föräldrarna anser att de absolut får valuta för pengarna. Utökar vi alternativen till 7-10 så menar 65 % att de i någon mån får valuta för pengarna. På den negativa delen av skalan (1-4) har 14 % svarat att man inte anser att man får valuta för de pengar som läggs på barnens ishockeyspelande.

Ytterligare ett perspektiv på frågan om valuta för pengarna ger en förälder i ett fritextsvar:

- ”Frågan om man får valuta för de pengar man betalar för sitt barns idrottande är inte särskilt bra ställd. För oss som har det bra ställt ekonomiskt så räcker det att mitt barn är lyckligt, mår bra och skapar ett livslångt intresse för att röra på sig för att det lätt ska vara värt 33 000 kr per år. Tycker jag att kostnaden står i proportion till föreningens insats och den kvalitet de levererar, nej det tycker jag inte.”

Slutsatsen är att de föräldrar som svarat på enkäten generellt anser att det är höga kostnader för barnens ishockeyspelande, men att man i ganska hög utsträckning också får valuta för pengarna. En viktig sak att komma ihåg är att det enbart är föräldrar som har barn som fortfarande spelar ishockey som svarat på enkäten. Vi saknar kunskap om hur föräldrar som har haft barn i verksamheten ser på frågan. I vilken utsträckning har barn slutat med ishockey på grund av för höga kostnader? För att relatera tillbaka till de socioekonomiska faktorerna vi lyft tidigare i rapporten, så är bilden generellt att föräldrar som svarat på enkäten befinner sig i en relativt god socioekonomisk situation.

## I vilken utsträckning anser föräldrar att de får valuta för pengarna?

# 26 %

AV FÖRÄLDRARNA ANSER ATT DE **ABSOLUT** FÅR VALUTA FÖR PENGARNA

# 65 %

AV FÖRÄLDRARNA ANSER ATT DE **I NÅGON MÅN** FÅR VALUTA FÖR PENGARNA

# 14 %

AV FÖRÄLDRARNA ANSER ATT MAN **INTE** FÅR VALUTA FÖR PENGARNA

YTTERLIGARE ETT PERSPEKTIV PÅ FRÅGAN OM VALUTA FÖR PENGARNA GER EN FÖRÄLDER I ETT FRITEXTSVAR:

”Frågan om man får valuta för de pengar man betalar för sitt barns idrottande är inte särskilt bra ställd. För oss som har det bra ställt ekonomiskt så räcker det att mitt barn är lyckligt, mår bra och skapar ett livslångt intresse för att röra på sig för att det lätt ska vara värt 33 000 kr per år. Tycker jag att kostnaden står i proportion till föreningens insats och den kvalitet de levererar, nej det tycker jag inte.”

# När föräldrarna själva får bestämma

Föräldrarna gavs möjlighet att själva kommentera och ge medskick till SIF och föreningarna. Det var ett stort antal föräldrar som tog den möjligheten, vilket hjälper till att nyansera bilden av hur kostnaderna faktiskt uppfattas av föräldrar. Det kommer att presenteras ett antal mönster, som exemplifieras med citat. I varje mönster finns många fler kommentarer, men här görs ett urval av kommentarer som är representativa.

## PRIVATA CAMPER

”Det har sparat ut fullständigt med privata alternativ i form av camper, skillscoacher, PT, trippel-A-cuper osv. Skapar tidig utslagning innan puberteten, kostar mkt pengar, föräldrar blir förblindade och smickrade att deras barn ser duktiga ut vid 9-10 år. Kommer att ta död på föreningsverksamheten om det får fortsätta. Bredden minskar, kostnaderna ökar.”

”Utvecklingen med kommersiella upplägg på cuper, camper etc driver tyvärr sporten från folklig sport till en smal idrott för få.”

”Om ett barn ska tycka hockey är roligt och inte hamna efter i utveckling så har det tyvärr blivit så att privat träning och privata camper är ett måste att delta på redan vid 10 års ålder för att inte hamna för mycket efter... Genom förslagsvis större samarbeten och öppenhet mellan lagen i respektive län att samarbeta mer med istider och även erbjuda nivåanpassad träning för de som verkligen brinner hockey men inte kan åka på camper osv pga pengar. Nu avgör inkomst hos förälder vilka som blir bra i ishockey tyvärr.”

#### ÖNSKEMÅL OM ATT FÖRENINGEN ARRANGERAR CAMPER OCH AKTIVITETER

”För många cuper och dyra camper. Hade varit bra om föreningen kunde anordna fler camper då dessa ligger på under halva kostnaden och att lagen hålls ihop då inte enskilda spelare drar i väg på camper själva.”

#### KRITIK MOT TRÄNARE SOM ÄVEN ÄR FÖRÄLDRAR

”Alla tränare är även föräldrar och har egna barn i klubbarna. Undersök objektivt vilka barn det är som får chansen att träna spela matcher, favörer etc inom klubbarna. Alla vet hur det fungerar men ingen gör något, ingen vågar avslöja sanningen att alla barn inte har samma möjligheter, att ”tränarbarnen” har en egen gräddfil till mer resurser, stöd och utveckling.”

”Önskar högre krav på ledare i förhållande till de pengar sporten kostar. Krav på att samtliga ledare SKA genomgå utbildning i hur dagens hockey spelas och eventuellt någon form av test för att se om man ens är lämpad att vara barn och ungdomsledare då det bl a krävs viss pedagogisk förmåga och kunnighet.”

#### DYRT MED BARNENS ISHOCKEYSPELANDE

”Jag tycker att det är synd att många hockeytalanger går till spillo, då många familjer inte har råd med sporten. Jag tycker att sport ska vara för alla inte bara för de familjer med stadig ekonomi. Det finns många barn som vill spela hockey, men de kan inte för att föräldrarna inte har råd.”

”Tyvärr slås för många barn ungdomar ut från sporten pga ekonomi och många som vill pröva får inte ens pröva då hockeyn har dessa kostnader. Utvecklingen med kommersiella upplägg på cuper, camper etc driver tyvärr sporten från folklig sport till en smal idrott för få.”

**KOSTNADER FÖR UTRUSTNING**

”Priserna på hockeyklubbor är horribla och det finns sällan bra alternativ till premium-modeller.”

”Målvakter borde få mer hjälp med utrustning.”

**ENSAMSTÅENDE FÖRÄLDER  
GER MER UTSATT EKONOMISK  
SITUATION**

”Detta är första gången som jag vågat räkna på en totalsumma för ett barn. Jag har tre barn, spelar själv i damrekreationsserien och är ensamstående. Syskon- eller familjerabatt är obefintlig.”

”Det är mycket dyrt för ensamstående föräldrar. Svårt att vara engagerad fullt ut med flera syskon & blir dyr avgift i pengar att ”köpa sig fri” från obligatoriska försäljningar, kioskpass mm. Har inte möjlighet att köpa utrusning varje år.”

**KOSTNADER STIGER MED ÅREN**

”Ju äldre barnen blir så ökar kostnaderna lavinartat samtidigt kan det ofta innebära mindre speltid mot lagkamrater som upplevs bättre.”

”Fakta är att det skiljer extremt mycket i pengar för att köpa utrustning mellan kategorierna youth (barn), junior och senior vilket gör att det skiljer sig väldigt mycket i kostnader för 8-åring mot en 13-åring för en säsong, vilket jag tror gör att många slutar spela mellan åldrarna 12-15 år.”

**AVGIFTER OCH ARBETSINSATSER  
GÅR TILL SENIORVERKSAMHET**

”Sur över att ungdomssektioner skall finansiera a-lagsverksamhet. Penninghysterin inom senior verksamhet måste få ett slut. Spelarna måste spela hockey för att det är roligt inte för att tjäna pengar på sin idrott. Framförallt inte på lägre nivåer som division 1 och 2.”



## HETS I FÖRÄLDRAGRUPPER

”Stor hets på föräldrar som vill positionera sig i klubben så deras barn kommer med till hockeygymnasium. Då måste man synas så man ska gå på camper och visa upp det på instagram eller andra sociala medier.”

## HETS BLAND SPELARE

”Jag är ensamstående, vilket blir väldigt ansträngande ekonomiskt. Barnen vill ha det senaste i utrustning, vilket inte jag kan ge. Det är fult att ärva.”

”Skapa en större mentalitet bland barn/ungdomar och föräldrar att det är helt ok att ärva/ha begagnad utrustning + att man inte behöver ha det värsta/senaste/dyraste i utrustning.”

”Ishockey är tyvärr en klassport om man vill ligga i topp vill säga. Jämfört med andra lagsporter så är det många privata aktörer som arrangerar camper och matcher och det blir lite hets mellan barnen att om man inte åker på mycket så tappar man.”

## SAMHÄLLSPANERING + ISHOCKEY

”Efter att ha genomfört samtliga uppskattningar i ert formulär ser jag att den klart största kostnaden för vårt barns hockey är resor och avgifter för parkering vid anläggningar. Det är kanske en idé att tänka kring hur man jobbar tillsammans med stadsplanerare i samband med att kommunerna planlägger för nya anläggningar. Där vill man ha en helhetssyn på hur en ishockeyverksamheten ska gynna och attrahera närområdet.”

**BEHÅLLA ISHOCKEYN I  
NÄROMRÅDET**

”Det skulle kunna gå att hålla ned kostnaderna avsevärt om barnen tilläts att spela i små föreningar istället för att alla ska samlas i en stor elitsatsande förening. Då skulle det finnas mer lag att möta i närområdet istället för att lagen måste åka till nästa stad för att få kvalificerat motstånd.”

**POSITIVA KOMMENTARER  
OM ISHOCKEYN**

”Kostsamt när man har flera barn/ungdomar aktiva inom hockey. Hockeyn håller dem aktiva och sysselsatta. Ger mervärden genom lärdom för livet såsom att samarbeta respektera andra och deras tid, visa hänsyn. En bra förening med mycket engagemang.”

”De största kostnaderna är resor till och från träningar då vi bor en bit ifrån hallen. Jag betalar gärna de pengarna för att han ska få göra det han brinner för och har så roligt. Sen har klubben en hård policy mot alkohol och droger så det är nolltolerans mot det för ungdomarna. Jag tycker att det är väl investerade pengar att han spelar ishockey och har en meningsfull fritidsaktivitet som tar ett stort ansvar för att hjälpa till med att forma ungdomarna till bra människor. Så är det i vår klubb iaf.”

”Med tanke på vad det kostar vår kommun att driva ishallen och omklädningsrum, plus att det är en av de bästa lagsporterna du kan låta dina barn hålla på med, så tycker jag att vi får väldigt bra valuta för pengarna.”

**SATSA MER PÅ  
TJEJ-/DAMHOCKEY**

”Satsa mer pengar på tjejhockey och kompensera för de felprioriteringar som gubbarna i förbundet gjort tidigare.”

”Mer pengar från förbundet till satsningar på flick/dam hockeyn.

Sammanfattningsvis lyfter många föräldrar fram att det är dyrt att spela ishockey. Är man ensamstående är det en extra utmaning. Föräldrar menar att det inte enbart är förbund och föreningar som driver upp kostnader, utan även privata aktörer. Det råder delade meningar om det sportsliga utfallet av deltagande hos de privata aktörerna, men de allra flesta är överens om och kritiska till den ytterligare kostnadsbörda det lägger på föräldrar. Många föräldrar tar också upp det faktum att det blir dyrare ju äldre barnen blir, både med avgifter och utrustning, i kombination med att fler barn riskerar att få mindre speltid och därmed bli marginaliserade i verksamheten. Trots höga kostnader uttrycker många föräldrar sig ändå positivt om barnens deltagande, då man menar att det ger så många positiva värden i barnens utveckling. Mer satsning på tjejhockey lyfts också fram som väldigt viktigt.





# Del 2: Kartläggning av ishockeyaktörer riktade till barn och ungdomar utanför ordinarie föreningsverksamhet

## ETT FÖRENINGSPERSPEKTIV

Till förbundsmötet 2019 inkom Stockholms Ishockeyförbund med en motion under namnet ”Svensk Ishockey världens bästa” där såväl kostnaderna för att spela ishockey som deltagandet i aktiviteter utanför den ordinarie klubbverksamheten lyftes. Fokus i denna delrapport är att få en uppfattning om vilka aktörer som verkar i Sverige, hur klubbarna ställer sig till dessa och hur kostnadsbilden ser ut. För många familjer så drar deltagande i diverse kommersiella aktiviteter utanför klubbverksamheten upp kostnaderna rejält. De här påverkar i allra högsta grad familjernas upplevda kostnader för att deras barn spelar ishockey.

**Det finns inte** i dag inte en tydlig bild över vare sig omfattningen av aktörer i landet, kostnaderna kring det och hur det påverkar föreningarnas verksamhet, men det finns en farhåga att verksamheten hos aktörerna spär på bilden av hur mycket det kostar att spela ishockey.

Enligt ett uppdrag från årsmötet genomför Svenska Ishockeyförbundet i samverkan med Högskolan i Halmstad en kartläggning av aktörer utanför den ordinarie klubbverksamheten. Det är aktörer som kan stödja föreningens verksamhet, men också skapa problem. Kartläggningen handlar vilka aktörer som finns, vilken verksamhet som bedrivs samt kostnadsbilden för detta. Syftet är att få en helhetsbild av situationen i Sverige och hur förbundet kan förhålla sig till verksamheten.

Det omfattar tre områden: select-verksamhet, företag/organisationer som erbjuder ishockeyrelaterade tjänster samt privatpersoner som erbjuder ishockeyrelaterade tjänster. Vi kallar dem ”aktörerna” eller ”privata aktörer” med ett gemensamt begrepp i rapporten.

### Syfte

Syftet är att utifrån ishockeyföreningars perspektiv

kartlägga vilka aktörer som finns i Sverige idag, hur kostnadsbilden ser ut samt hur föreningarna förhåller sig till verksamheten.

### Metod

En öppen enkät skickades ut till samtliga klubbar i SHL och Hockeyallsvenskan. Dessutom skickades enkäten, efter samtal med ishockeykonsulenterna, till ytterligare fem föreningar som tänktes ha information om aktörer utanför ishockeyförbundets verksamhet. Totalt skickades enkäten till 37 föreningar. Efter en månad skickades en påminnelse ut, till de som ännu inte svarat. Totalt svarade 18 föreningar på enkäten; 12 föreningar från SHL, 5 föreningar från Hockeyallsvenskan och en förening från Hockeyettan. Utöver detta gjordes ett kompletterande samtal med konsulenten ansvarig för den södra regionen, vilket gav en kompletterande bild av vilka aktörer som är verksamma där. Svarsfrekvensen blev knappt 50%. En svaghet i studien blir att enbart hälften av de tillfrågade föreningarna valde att besvara enkäten. Det positiva är att den geografiska spridningen är god, vilket ger en relativt god bild av hur läget ser ut i landet.

# RESULTAT

I resultatet sammanfattas föreningarnas svar, där en samlad bild kring varje frågeställning ges. Det handlar om vilka aktörer, vilken typ av tjänster de erbjuder, kostnader, föreningarnas samverkan med aktörerna, påverkan på spelarna samt medskick till SIF om hur förbundet ska förhålla sig till aktörerna.

## Vilka aktörer identifierar föreningarna?

För att få en bild av den geografiska fördelningen av aktörer så delas svaren in i norra, mellersta och södra regionen.

Region	Förening
Norr:	Eagle bay future, Better Hockey, NSHA, Hockey Jump
Mellan:	Sweden Hockey Trophy, Pro Hockey Sweden, Tordön, WSI/DB Hockey Factory, MOHD, FE Hockey, Starzone, Icestar, PAS Hockey, Swedish Hockey Institute, Glader Powerskating, LGS Selects Hockey, Sports Development Center (SDC), Hockey Jump, Top Speed Hockey, JRM skates & skills, Svealand Hockey
Syd:	West Coast Hockey, Hockey PT, Glader Powerskating, Blue Crease, F.E. Hockey, Sandberg Goaltending, Tordön, MM-hockey, South of Sweden Hockey, Swetech Hockey, Hockeymood, JRM skates & skills, FE Hockey, Slapshot

Aktörerna finns utspridda över hela landet, men det finns en koncentration av aktörer i den mellersta regionen. Mer specifikt är de flesta av dessa aktörer knutna till regionen runt Stockholm. Några av föreningarna anger i mer allmänna ordalag att det finns aktörer, så som "olika select-verksamheter", "våldigt många" och någon med tillägget "med mera". Det kan tolkas som att det finns fler aktörer än vad som anges, men de kan också ingå i de som redan har angetts av andra föreningar. Totalt identifierar föreningarna 31 aktörer vid namn. De verkar främst agera regionalt och ingen av

dessa aktörer agerar över hela landet. Det är dock ett par aktörer som har sin verksamhet i södra och mellersta delarna av landet. Till dessa hör JRM skates & skills, Glader Powerskating och Tordön.

## Vilka tjänster erbjuder aktörerna?

Utifrån föreningarnas svar kan man utröna tre typer av tjänster som erbjuds.

### Färdighetsträning

- Skillscamper (klubbteknik, skridskoteknik)
- Specialträning (målvakt, utespelare)
- Individuell träning
- I stort sett samma som klubbarna, individuell teknik

### Mentala supporttjänster

- Mental rådgivning
- Personlig träning (på och utanför isen)
- Föreläsningar
- Mentorskap

### Selectverksamhet (matcher/cuper)

- Erbjuder spelare att följa med på turneringar med "de bästa".

”När det är säsong förväntas spelarna hålla sig till föreningens ordinarie verksamhet, alternativt att de privata aktörernas verksamhet inte krockar med den ordinarie verksamheten.”

De två första typerna av verksamheter är i stort sett öppna för alla som anmäler sig. Det handlar om att utveckla individuella förmågor och få personligt stöd på olika sätt. Det är information som ofta är generell och går ut till alla spelare. Den tredje verksamheten vänder sig däremot i huvudsak till spelare som för tillfället hunnit längre i sin ishockeymässiga utveckling, utifrån aktörernas perspektiv. Där handlar det om att sätta ihop lag av duktiga spelare, som sedan spelar cuper och turneringar tillsammans. Den informationen går ut riktad till vissa spelare. En fråga som inte har ställts, men som är en viktig följdfråga är: hur kommer aktörerna i kontakt med aktuella spelare? Vid vilken ålder blir de yngsta spelarna kontaktade?

## Vilken typ av samverkan har fööreningarna med de privata aktörerna?

Det stora antalet föreningar (14 st) anger att de inte har någon samverkan med de privata aktörerna. En förening har samverkan vid något enstaka tillfälle, medan tre föreningar mer regelbundet samverkar med privata aktörer. Den typen av samverkan ser lite olika ut, men generellt handlar det om aktörer som genomför olika typer av färdighetsträning. Det är föreningar som vill stärka upp kompetensen på specifika moment där man upplever att det behövs. Det handlar exempelvis om skridskoteknik och målvaktsträning.

Det förhåller sig annorlunda när det gäller selectverksamheten. Det finns ingen uttalad samverkan med privata aktörer som bedriver select bland någon av föreningarna.

En följdfråga som inte kom upp i föreningarnas svar, är hur de privata aktörerna kommer i kontakt med spelarna och föräldrarna. Efter kommunikation med en förbundskonsulent lyfts fram klubbarna inte generellt lämnar ut uppgifter om spelare, men att det finns många olika kommunikationskanaler. Aktörer anordnar camper, ofta marknadsförda via sociala medier, som exempelvis ligger till grund för uttagning till ett selectlag, samt även riktade inbjudningar till vissa spelare. Generellt är spelarna i tonåren, men det förekommer att även yngre spelare (10-11 år) deltar i selectverksamhet och en viss scouting förekommer vid exempelvis ungdomsmatcher. Föräldrar tar också aktivt kontakt med aktörer för att de vill att deras barn ska delta. Det förekommer också att tränare hos privata aktörer även är föreningstränare, vilket innebär att dessa har en bra bild av verksamheten både i den egna föreningen och i föreningar i närområdet. Då går det att rikta information till dessa.

Sammanfattningsvis finns det många sätt för privata aktörer att komma i kontakt med spelare, men det är inget som föreningarna generellt sanktionerar.

## Vilka kostnader medför aktörernas verksamhet för barnen och ungdomarna i föreningen?

De flesta föreningar har ingen större insikt i vad det kostar för barnen och föräldrarna, särskilt de föreningar som inte har någon samverkan med de privata aktörerna. Det är föräldrarna som sköter den delen i direkt kontakt med aktörerna. I de föreningar som samverkar med aktörerna betalar föräldrarna inget extra för vissa basaktiviteter, de ingår i själva träningsavgiften till föreningen. En förening anger dock att detta innebär höjda träningsavgifter och en annan förening lyfter fram att kostnaderna för de privata aktörernas aktiviteter ofta är högre än den egna träningsavgiften.

Generellt spretar summor som anges ganska mycket.

- En förening som anlitar privata aktörer anger att aktörerna kostar 1300:-/timme för föreningen
- En förening anger att det kostar allt från 500:-/pass till flera tusen för ett camp
- En förening anger att föräldrar lägger upp till 30 000:-/år på campverksamhet
- En förening anger 5 000-10 000:-/camp
- En förening anger att föräldrar lägger 10-20 000:-/år på barnens camper
- En förening anger att en camp fredag-söndag kan kosta upp till 4 000:-

Summorna varierar ganska mycket i föreningarnas svar, men kostnadsnivån anses vara hög, inte minst om föräldrar väljer att anmäla sina barn till flera camper per år. Utöver avgifter satsar aktörer också på kringförsäljning. En förening lyfter fram att det blivit en statussymbol för ungdomsspelarna att gå omkring med diverse merchandise i hallarna. En annan förening menar att det blir en press mellan spelarna att delta vid dessa camper.

Den samlade bilden som föreningarna ger är att det kostar relativt mycket pengar att delta i de privata aktörernas verksamheter och att det finns föräldrar som väljer att investera summor årligen. Det finns en viss status inbyggd i att delta, vilket riskerar innebära en press mellan spelare att delta.



Förhållningssättet till privata aktörer är en viktig fråga för föreningarna och flera föreningar uttrycker ett önskemål om en nationell policy.

## Hur förhåller sig föreningen till aktörerna? Finns det policy, riktlinjer eller liknande?

När det gäller hur föreningarna förhåller sig till privata aktörer så visar det sig att förhållningssättet ser relativt lika ut. När det är säsong förväntas spelarna hålla sig till föreningens ordinarie verksamhet, alternativt att de privata aktörernas verksamhet inte krockar med den ordinarie verksamheten.

Föreningarna uttrycker sitt förhållningssätt på lite olika sätt och tydligheten varierar mellan föreningarna. Elva av föreningarna anger uttryckligen att de har en policy och ytterligare en förening har planer på att ta fram en policy. Enbart två föreningar menar att man inte har något förhållningssätt till de privata aktörerna och menar vidare att den verksamhet de erbjuder är tillräcklig. Övriga föreningar har ingen uttalad policy, men däremot är förhållningssättet att spelares deltagande i privata aktörers verksamhet inte ska påverka deras deltagande i den ordinarie tränings- och matchverksamheten i föreningen. En förening lyfter fram att det enda som går före den egna verksamheten är förbundets tv-puck- och landslagsverksamhet.

Generellt sett finns det en kritisk ton hos föreningarna när det gäller de privata aktörerna. Många föreningar lyfter fram att de har en så pass bra kvalitet i sin egen verksamhet att man menar att den är tillräcklig och ser de privata aktörerna som störande för den ordinarie verksamheten. Det ska dock sägas att det finns ett par föreningar som ser färdighetsträningen som ett bra tillskott av spetskompetens.

Det som kan konstateras är att frågan om de privata aktörerna är så pass viktig för föreningarna att de antingen redan har en policy eller befinner sig i en fas av att ta fram policy för förhållningssättet till privata aktörer.

## Hur upplever ni att era spelare generellt påverkas i sin utveckling, motivation och välmående genom deltagande i aktörers verksamhet?

Generellt är föreningarna relativt kritiska till hur spelarna påverkas. En förening lyfter fram att det till viss del riskerar att underminera den egna verksamheten, då träningsmetoder ifrågasätts och man inte alltid har samma tillgång till moderna hjälpmedel som finns vid privata camper. En annan förening menar att lagverksamheten hotar påverkas, då de privata aktörerna enbart fokuserar individen. Det finns också en oro att för mycket lägerverksamhet på sommaren riskerar att minska allsidigheten i träningen och i förlängningen också motivationen till att spela ishockey. Det finns också synpunkter och tecken från flera föreningar mer generellt att deltagande skapar stress, trötthet och en skev självbild på den egna förmågan. Inte minst menar föreningar att föräldrar bidrar till att skapa den här stressen och självbilden, då man menar att det finns en okunskap bland föräldrar som leder till åsikter om att barnen "måste" delta för att bli duktiga ishockeyspelare. I det sammanhanget lyfter en förening också fram att deltagandet hos privata aktörer riskerar bli en klassfråga.

Den mer generella åsikten är dock att deltagande i camper inte har någon större påverkan på själva förmågan att spela ishockey, den stora utvecklingen sker i föreningens ordinarie verksamhet. Där får man både mängd och kvalitet för att utvecklas som spelare.

Ingen av föreningarna ställer sig positiv till selectverksamheten och här är det ingen av föreningarna som lyfter fram några positiva effekter av den alls utifrån spelarnas perspektiv. När det gäller camper med färdighetsträning är åsikterna lite mer blandande, men de flesta menar ändå att det ger en marginell effekt. En förening lyfter fram att det är bra extraträning när inte säsongen är igång, en annan ser det generellt som positivt men har svårt att veta hur det påverkar motivation och välmående. Vissa spelare som har mycket driv får extra träning och lite tips som komplement, men återigen betonas balansen mellan spelares behov och föräldrars vilja som väldigt viktig, och vikten av mängdträningen i den ordinarie verksamheten. Det måste finnas en balans mellan den ordinarie verksamheten och spelares deltagande i camper för att de ska må bra på längre sikt.

# Hur anser ni att Svenska Ishockeyförbundet ska förhålla sig till aktörer utanför föreningens verksamhet?

Föreningarna målar upp en komplex bild kring aktörer och hur förbundet ska förhålla sig till dessa. Det finns en medvetenhet om att de privata aktörerna gör en redan dyr idrott ännu dyrare, samt att de pengar som aktörerna tjänar inte återinvesteras i ishockeyverksamheten i någon större utsträckning, utan framför allt går till vinster. I grund och botten finns tre huvudlinjer om hur SIHF ska agera gentemot dessa aktörer.

## 1.

Den första linjen handlar om att ta ett tydligare avstånd från aktörerna. Det är en mer allmän önskan om att förbundet ska ta avstånd från dessa verksamheter på ett tydligt sätt, särskilt när det gäller select. Verksamheten står, enligt ett par föreningar, i strid med idrottens policydokument och bör därför inte förekomma. Det upplevs också svårt från föreningarnas håll att ha en egen hållning till dessa aktörer. Det finns inga direkta förslag på hur det ska gå till, det är en allmän kritisk hållning.

## 2.

Den andra linjen att hitta förhållningssätt och samverkansformer med dessa aktörer, som fungerar för alla parter. Dessa föreningar är inne lite på samma linje som ovan. Det är komplicerat att själv som förening förhålla sig till verksamheter utanför föreningen. Här finns det ett tydligt önskemål om att förbundet centralt tar fram riktlinjer och skapar en typ av certifiering för privata aktörer. Ett par föreningar tar också upp föräldrarnas roll i detta, och menar att det också handlar om att informera föräldrarna om vad verksamheten innebär och hur det påverkar barnen på kort och lång sikt. Att få ner tron på att barnen måste delta i framför allt select-verksamhet för att bli duktiga.

## 3.

Den tredje linjen handlar om att utveckla föreningarnas och förbundets verksamhet, så att det möter upp konkurrensen från aktörerna. Dels handlar det om att värna om och distriktslagsverksamheterna, vilket gör att behovet av selectverksamheternas cupspel minskar. Dels handlar det om att föreningar och förbund tillsammans utvecklar camper som ryms inom förbundsverksamheten och på så sätt utsätter de privata aktörerna för en konkurrenssituation. Som en förening konstaterar, så bör detta också hjälpa till att hålla nere kostnader för spelarna och deras föräldrar.

# DISKUSSION

Kärnan i den här delen av uppdraget var att göra en kartläggning av vilka privata aktörer som verkar i olika delar av landet. I samband med den kartläggningen valde vi också att ställa ett antal frågor till de utvalda föreningarna kring hur de förhåller sig till de privata aktörernas verksamhet och hur de ser att det påverkar deras spelare.

**När det gäller** aktörerna så har drygt 30 identifierats, men det finns anledning att tro att det finns ett antal fler aktörer. Det är relativt stora regionala skillnader, med en koncentration runt Stockholmsregionen och relativt stort antal i södra och mellersta Sverige. I norra Sverige finns det inte lika många aktörer enligt denna kartläggning. Aktörerna är marknadsstyrda och befinner sig med närhet till sina potentiella kunder, så det är inte konstigt att bilden ser ut på det sättet.

Det som blir tydligt i kartläggningen är att föreningarna ser verksamheten med färdighetscamper och selectverksamheten på olika sätt och de bör behandlas som olika företeelser. Det finns en samstämmig kritik mot select, där vissa spelare väljs ut och erbjuds plats i ett select-lag och andra väljs bort. Här ser inte föreningarna något värde, varken för spelarna eller för föreningens verksamhet. Färdighetscamper är öppna för alla att anmäla sig till, men många gånger väldigt kostsamma för föräldrar. Det riskerar att göra en redan dyr sport ännu dyrare, vilket gör att vissa föräldrar har råd att anmäla sina barn till camper medan andra måste välja bort detta.

Vissa av föreningarna anlitar idag privata aktörer när det gäller färdighetsträning, i moment där man upplever att aktörerna har en högre kompetens. Här skulle en väg framåt för Svenska Ishockeyförbundet vara att göra en kartläggning bland föreningar om vad det är för kompetens som saknas generellt, eller där föreningar upplever att man behöver bli starkare och bättre. Utifrån den kartläggningen kan utbildningsinsatser initieras. Utöver detta kan samverkan mellan föreningar utvecklas, där föreningar kan ha kontinuerligt utbyte av kompetens

mellan varandra och på så sätt nyttja den samlade kompetens som redan finns inom föreningsverksamheten.

Flera av föreningarna anser att rekryteringen till camper och select sker genom att föräldrar känner en viss press att "barnen måste vara med för att bli något". För spelarnas del menar föreningar att finns det en status att delta och att exempelvis bära kläder från camper, vilket gör att det också finns en kamratpress. Utöver den press som finns på både föräldrar och spelare finns en negativ syn på marknadsstyrningen. Föreningarna lyfter fram det faktum att föräldrar betalar många gånger stora summor till privata aktörer, pengar som inte går till vinster för privata aktörer och inte tillbaka till klubbarnas utveckling av den egna verksamheten. Det finns åsikter om att förbundet ska höja statusen på sin egen verksamhet och att skapa verksamhet som möter upp konkurrensen från camper och select. Statusen kring camper och select verkar var av betydelse för spelare och föräldrar. En väg framåt i den frågan är att förbundet tillsammans med de stora föreningarna (SHL, SDHL och Hockeyallsvenskan) anordnar regionala camper för att möta upp konkurrensen från privata aktörer. Camper där elitföreningarna är inblandade bör då kunna höja statusen och benägenheten att välja dessa alternativ. Inom ramen för detta kan man också fundera på frågan att anordna matcher, men det är en fråga som behöver diskuteras.

En fråga att ställa är hur de privata aktörerna kommer i kontakt med spelarna och deras föräldrar. Tidigare lyftes fram att spelare ibland kontaktas i ung ålder och att även föräldrar gör aktiva val. Det som kan vara en utmaning för föreningarna är de fall då tränaren också

jobbar för en privat aktör, särskilt när det gäller selectverksamhet. Föreningarna själva har antingen en uttalad policy eller förhållningssätt till de privata aktörernas verksamhet. Generellt sett går detta ut på att spelare kan vara med när det inte påverkar deltagande i den ordinarie verksamheten.

Förhållningssättet till privata aktörer är en viktig fråga för föreningarna och flera föreningar uttrycker ett önskemål att Svenska Ishockeyförbundet ska ha en nationell policy för ishockey utanför förbundets verksamhet. Det är ett önskemål som förbundet bör leva upp till, då det skulle ge en gemensam grund att stå på och därigenom en trygghet och mer enhetligt sätt att kommunicera gentemot privata aktörer. Detta är särskilt angeläget när det gäller selectverksamheten, men även till stöd gällande anordnandet av färdighetscamper. En minst lika viktig fråga är kvalitetskraven på de privata aktörerna. De bör hålla sig till de policydokument som gäller generellt för barn- och ungdomsidrott och måste definitivt förhålla sig till Barnkonventionen, eftersom den numer är lagstadgad. Frågan är vem som kontrollerar detta och vems ansvar det är att säkerställa kvalitén hos de privata aktörerna. Det är en fråga som behöver lyftas upp till diskussion.

**Avslutningsvis är det** en viktig frågan som Svenska Ishockeyförbundet lyfter fram. Det är inte enbart inom ishockey som den privata verksamheten riktad till barn och unga är omfattande. I denna rapport valdes ett

föreningsperspektiv, men det finns fler perspektiv som är viktiga att lyfta fram. Barns och föräldrars upplevelser, de privata aktörernas perspektiv, situationen i andra stora idrotter, kort- och långsiktiga konsekvenser för föreningsliv samt barn och unga är perspektiv som behöver belysas och problematiseras vidare.





# Del 3: Diskussion och slutsatser

Inledningsvis vill jag återkoppla till metoddiskussionen som fördes tidigare. Det finns alltid ett mått av felmarginall när man uppskattar sina egna kostnader, så de absoluta tal som lyfts fram ska förstås utifrån det perspektivet. I kombination med bakgrundsfrågor och föräldrars kommentarer kan dock slutsatsen dras att det är en generellt hög kostnadsnivå som också upplevs som hög av föräldrar. Med detta sagt, så finns det några mönster materialet som är viktiga att följa upp. Det blir dyrare att spela ishockey ju äldre barnen blir, det blir dyrare att spela ishockey i takt med fler tränings- och matchtillfällen, samt att kostnaderna för att spela ishockey blir högre i takt med större bostadsort. Den kan dessutom konstateras att det har blivit dyrare för föräldrar att ha sina barn inom ishockey under 2010-talet.

**Att det blir** dyrare att spela ishockey i takt med att barnen blir äldre är inte unikt i sig. Utrustningen blir dyrare och barnen tränar mer intensivt och spelar mer matcher, vilket ofrånkomligen leder till ökade resekostnader om barnen är beroende av föräldrars skjutsning. En övergripande reflektion är dock hur mycket det är rimligt att kostnaderna ökar i avgifter och utrustning i takt med stigande ålder. Är det rimligt att det är tre gånger så dyrt med utrustning och avgifter när barnen är 15 år jämfört med när de är 9 år? Vilka kostnader går det att dämpa i takt med att barnen blir äldre och vilka insatser krävs för att det ska ske? Det är också dyrare att spela ishockey i storstad än i framför allt landsbygd, samt att kostnaden att spela ishockey i en förening som har representationslag i Allsvenskan är betydligt dyrare än i andra lag. Det är två frågor som skulle behöva utredas mer.

I kommentarerna menar föräldrar att ingångskostnaden är relativt låg men att den stiger snabbt

i ungdomsåren, vilket också siffrorna vittnar om. Föräldrar lyfter också fram att det med stigande ålder också är mer utmanande för många barn att få speltid. Det finns alltså en risk att föräldrarna får betala mycket pengar för lite speltid. Här behöver ishockey reflektera kring behållarperspektivet i förhållande till kostnader. Att rekrytera spelare till låg kostnad och lika aktivitet är en sak, men att behålla spelare till en högre kostnad och potentiell risk för mindre aktivitet kan vara en utmaning. Många föräldrar ser dock stora positiva värden för sina barn trots höga kostnader i ungdomsåren, även om de upplever sig ligga relativt nära en smärtgräns.

När kostnaderna upplevs som höga kommer också reflektioner kring förväntningar på vad föreningen ska leverera i form av kvalitet, valuta för pengarna. En viktig signal att fånga upp handlar om ledarskapet och den förväntansbild som finns kopplad till detta i förhållande till vad som investeras i barnens ishockey. Det finns kritiska röster mot kvalitén i stort och även mot

Är det rimligt att det är tre gånger så dyrt med utrustning och avgifter när barnen är 15 år jämfört med när de är 9 år? Vilka kostnader går det att dämpa i takt med att barnen blir äldre och vilka insatser krävs för att det ska ske?



## Det är dyrare att spela ishockey i storstad än framför allt på landsbygden, samt att kostnaden att spela ishockey i en förening som har representationslag i Allsvenskan är betydligt dyrare än i andra lag.

föräldratränare, som vissa föräldrar menar favoriserar sina egna barn. Här är det viktigt att föreningarna har tydligt framskrivna policydokument, verksamhetsplaner och utbildningsplaner för spelare och ledare. Många ledare är ofrånkomligen föräldrar som ställer upp på frivillig basis, så det är centralt att ge både de som är ledare och föräldragruppen i övrigt bra verktyg för att utveckla en verksamhet som känns meningsfull och rättvis för alla. Riksidrottsförbundet jobbar med Strategi 2025 för att få fler att stanna kvar i föreningslivet längre och sedan år 2020 är Barnkonventionen lag i Sverige. Det är två exempel på centrala skrifter att förhålla sig till som förening, tränare och förälder.

**Det finns också** många kritiska kommentarer om att pengarna som betalas in till föreningen i själva verket går till föreningens a-lagsverksamhet. Föreningslivet är demokratiskt uppbyggt och det är därför ytterst föreningsstyrelsens ansvar att vara transparent i hur medlemmarnas pengar används. Det kan vara ett utvecklingsområde för många föreningar.

En positiv tendens i materialet är att det går att sänka kostnader. I föreningar där man medvetet arbetar med att sänka kostnader är skillnaden 10 000:- jämfört med föreningar där man inte gör det. Det är framför allt utrustning och avgifter som verkar vara möjligt att påverka, men med ökad samåkning och liknande går det säkerligen att i viss mån även sänka resekostnader. I den här frågan bör varje enskild förening reflektera kring hur kostnaderna kan sänkas lokalt. En positiv effekt av att tillsammans arbeta för att sänka kostnader i föreningen skulle kunna vara ökad föreningskänsla. Att anordna bytardagar, loppis och andra gemensamma aktiviteter, att samåka mer och liknande har också möjlighet att stärka

relationer i föreningen och i laget.

Ovanstående resonemang kan tyckas något förenklat och bilden verkar vara lite mer komplicerad. Det finns fler aktörer och aspekter som påverkar kostnadsbilden än den enskilda föreningen och det finns då anledning att ställa sig frågan hur den kostnadsutveckling som skett under 2010-talet kan bromsas och hur kan ishockeyn faktiskt vända på trenden och bli billigare. Vilka strukturella och organisatoriska förutsättningar behöver förändras? Går det att påverka kostnadsbilden genom att tänka nytt i exempelvis frågor om serieindelning och cupspel? Kan förbundet genom dialog med tillverkare av utrustning eller med sitt regelverk påverka kostnader för utrustningen? Föräldrar lyfter fram klubbor som en stor kostnadspost när det gäller utrustning och föräldrar med målvakter upplever en särskilt hög kostnad. Rent generellt är utrustning något som lyfts fram som väldigt dyrt bland föräldrar.

**Det finns självklart** en säkerhetsaspekt i utrustning. Ishockey är en kampsport och kräver säker utrustning och föräldrar vill inte utsätta sina barn för onödiga risker med bristfälliga skydd. Det finns dock signaler i föräldrarnas kommentarer om att frågor kring utrustning även är en fråga om status, där det framför allt är av lägre status att använda begagnad utrustning. Hur kan attityder och värderingar förändras, gällande exempelvis krav på ”rätt” utrustning? Det är något som föreningar och föräldrar tillsammans med barnen behöver fundera på.

Även om den här kostnadsundersökningen har fokuserat föräldrars kostnader för barns ishockey kopplat till föreningen kommer många kommentarer upp om privata aktörer. Många är kritiska till de privata aktörerna och menar att de driver upp kostnadsnivån ytterligare

Föräldrar lyfter också fram att det med stigande ålder också är mer utmanande för många barn att få speltid. Det finns alltså en risk att föräldrarna får betala mycket pengar för lite speltid. Här behöver ishockey reflektera kring behållarperspektivet i förhållande till kostnader. Att rekrytera spelare till låg kostnad och lika aktivitet är en sak, men att behålla spelare till en högre kostnad och potentiell risk för mindre aktivitet kan vara en utmaning.

utan att ge några större positiva effekter. Andra menar att de förvisso driver upp kostnaderna, men att aktörernas kompetens är viktig för sitt eget barns utveckling. Precis som i frågan med utrustning lyfts här fram att många anser att det är hög status att delta i privata aktörers verksamhet. Det är en komplicerad fråga, där både för- och nackdelar lyfts fram. I grund och botten är det föreningslivet som står för utbildningen till att bli ishockeyspelare. Under många år och flera gånger varje vecka arbetar ideella ledare med att lära barnen skridskoteknik, klubbteknik och taktik. Sedan kommer de privata aktörerna och plockar upp de barn som anses tillräckligt duktiga i select-lag. Det kan å ena sidan upplevas som att de ”plockar russin ur kakan”, men å andra sidan som en extra boost i barnens utveckling. Utöver detta kan privata aktörer som anordnar öppna läger för specifika förmågor, så som skridskoåkning och liknande. Dessa används i många fall av föreningar som upplever att de saknar rätt kompetens inom området.

I materialet visade det sig att enbart 5% av föräldrarna som svarat har flickor som spelar ishockey. Även om kostnadsbilden var lägre för flickorna är det andra frågor som är centrala. Många föräldrar lyfter fram i sina kommentarer att de anser flickorna vara förfördelade i klubbens verksamhet. Den stora frågan här är hur förbund och föreningar skapar förutsättningar för att rekrytera fler flickor till verksamheten.

En viktig aspekt att ta i beaktande är att det enbart är föräldrar som har sina barn i ishockey som svarat på enkäten. Generellt anser föräldrar att det är värt pengarna att låta sina barn spela ishockey, men föräldrarna

anser också att kostnadsnivån är hög. En fråga för fördjupning är hur pass stor faktor ekonomi är när barn och föräldrar beslutar sig för att sluta med ishockey. Föräldrar lyfter fram i sina kommentarer att det händer, men frågan skulle behöva fördjupas.

**Att ishockey är** en kostsam idrott är inget nytt. Det är en idrott som kräver mycket utrustning, ishallar, resor och liknande. I den kostnadsstudie som publicerades år 2009 lyfte jag fram ytterligare en dimension av talangbegreppet: ekonomisk talang. Det är, till skillnad från andra talanger, en talang som förbundet bör sträva efter att eliminera. Det finns annars en risk att sporten ishockey utarmas över tid och blir en sport som enbart ett fåtal kan ägna sig åt, vilket går helt i motsatt riktning mot ambitioner att växa som idrott och inkludera fler grupper i samhället.

Utifrån resultatet och det resonemang som förts kan slutsatsen dras att det är dyrt för föräldrar att ha sina barn i föreningsverksamhet inom ishockey, det vittnar både föräldrar om i sina kommentarer och det är synligt i materialet utifrån socioekonomi. Svenska Ishockeyförbundet behöver arbeta vidare med en fördjupad analys av varje kostnadslag. Vad går att påverka? Hur går det att påverka? Vilka aktörer har ansvar för att det sker? Varför skiljer sig kostnader åt beroende på bostadsort och vad går att göra åt det?



# Privata aktörer, föreningar och föräldrars kostnader: möjliga vägar framåt

**Avslutningsvis i denna** rapport kommer en reflektion kring privata aktörer och föräldrars kostnader. Uppdraget bestod, som tidigare beskrivits, av att dels kartlägga privata aktörer, dels att kartlägga föräldrars kostnader för barnens ishockey i föreningar. I båda dessa kartläggningar har det kommit in många intressanta reflektioner från föräldrar och föreningar, i resonemanget om privata aktörer. Många föräldrar hade synpunkter och erfarenheter av privat verksamhet. Det fanns blandade erfarenheter, men gemensamt var att föräldrar fann det kostsamt att vända sig till de privata aktörerna. Nästa steg borde vara att även inkludera privata aktörer i detta resonemang för att få en djupare förståelse för det perspektivet, men det har fallit utanför ramen av detta uppdrag.

Det lyftes i föreningarnas reflektioner om de privata aktörerna fram tre linjer för vägar framåt. Den första linjen handlar om att ta tydligare avstånd från privata aktörer, den andra linjen handlar om att utveckla samverkan och den tredje linjen handlar om att utveckla den egna och förbundets verksamhet för att på så sätt öka konkurrenskraften. Föräldrar ser behovet av att utveckla ledarskapet och verksamheten i föreningarna för att på så sätt minska behovet av att vända sig till de privata aktörerna. Det centrala är ändå att sätta individen i centrum, det vill säga barnet. Det gäller föräldrar, föreningar och privata aktörer. Det finns många vägar att utvecklas inom idrotten och ta sig till eliten (om det är dit barnet vill). Lova inte snabba eller ”nödvändiga” lösningar, genom att delta i en tidig elitsatsning eller privata select-turneringar. Det kan vara en positiv upplevelse för ett barn att bli utvalt, men det kan också vara förknippat med ångest eller känsla av otillräcklighet att bli bortvald. Utveckla verksamheten utifrån den forskning som finns inom området, både i förbund och hos privata aktörer. Det gäller inte minst frågor som rör barns och ungas

utveckling, samt synen på talang och vilka som lyckas i vuxen ålder. Det är också viktigt att inkludera föräldrar i diskussionen kring vad som är bra ishockey för barn och unga, samt i reflektionen kring hur privata aktörer värderas. Vilka värderingar finns hos föräldrar? Har de privata aktörerna så hög status som antyds?

Det är svårt, och inte heller önskvärt, att tänka sig att förbjuda verksamhet som finns på en öppen marknad. Däremot bör marknaden regleras, så att den verkar utifrån barnens bästa ur ett helhetsperspektiv. Det bör ske genom självreglering, men förbundet bör på nationell nivå sluta överenskommelser som inkluderar att de privata aktörerna har en samsyn med idrottens riktlinjer och policys, samt till Barnkonventionen. I samband med detta bör även kravet på privata aktörer att begära registerutdrag för sina ledare vara tydligt uttalat. Även om idrotten bedrivs i annan regi än inom RF:s måste det vara lika höga krav på en trygg och säker miljö för barn och unga för alla som bedriver barn- och ungdomsverksamhet inom idrott.

**Slutsatsen är att** det finns olika syn på privata aktörer, men utan ett fungerande föreningsliv finns heller ingen marknad för de privata aktörerna att sälja in sina tjänster till. Det är i föreningen som den dagliga verksamheten och utvecklingen sker. På det sättet blir de privata aktörerna mer beroende av föreningslivet än vice versa. Det gör också att det ligger i förbundets och ishockeyrörelsens händer att utveckla sin verksamhet så att den blir än mer attraktiv för sina medlemmar. Som tidigare lyfts fram, finns ett antal privata aktörer, vilket blir som en parallell idrottsrörelse med en annan rekryterings- och verksamhetslogik än i föreningslivet. Mer kunskap behövs om denna parallella idrottsrörelse, för att hitta förhållningssätt som fungerar både i föreningsliv och i privat verksamhet.

Slutsatsen är att det finns olika syn på privata aktörer, men utan ett fungerande föreningsliv finns heller ingen marknad för de privata aktörerna att sälja in sina tjänster till.

