

# TILLYKKE MED SKOLESAMARBEJDET

NORDEA  
FONDEN

Vi støtter gode liv



ROBATTLE

DFR





# KÆRE ROKLUB, TILLYKKE MED DET NYE SKOLESAMARBEJDE

- VI HÅBER, AT I FÅR EN FANTASTISK  
OPLEVELSE MED SAMARBEJDET!

Allerførst vil vi sige tillykke til jer med det kommende skolesamarbejde. Det er en fantastisk mulighed for at vise **rosporten frem**, og **dele jeres begejstring** for denne dejlige idræt med skoleelever og deres lærere.

Vi ved, at der ligger et stort stykke arbejde for jer som klub i at indgå samarbejde med en skole, og at der i forløbet vil blive lagt en del tid og energi fra jeres side. Det vil vi gerne rose jer for! Vi håber, at både roklubben og skolen bliver begejstrede for det kommende samarbejde.

I dette lille hæfte kan I læse lidt om skolesamarbejder, hvorfor det er en gevinst for klubben at indgå et skolesamarbejde, og hvilke ting I skal være opmærksomme på, når I får en skoleklasse på besøg i klubben.

Vi ønsker jer rigtig god fornøjelse med samarbejdet!



## HVORFOR INDGÅ SAMARBEJDE MED EN SKOLE?

Der er mange gode grunde til at indgå et samarbejde med en lokal skole. For det første skaber I **synlighed** omkring jeres klub og jeres fritidstilbud til børn og unge i lokalområdet. Derudover vidner et skolesamarbejde om, at klubben **engagerer sig** i lokalområdet og aktivt gør en **indsats** for at flere børn og unge kan være aktive i deres fritid. At være samarbejdspartner med en skole/kommune giver jeres klub **goodwill** og øget **opmærksomhed**.

Som følge af et skolesamarbejde kan I som klub bruge den **lokale presse** til at fortælle jeres gode historie og få omtale i kommunen, som en klub der engagerer sig og løfter en vigtig opgave i samarbejde med en lokal skole.

Klubben vil med et skolesamarbejde desuden være med til at øge **kendskabet** til roning og sprede det **gode budskab**

om venskab, sjov, fællesskab og naturoplevelser i danske roklubber. Som klub vil I være med til at give skoleelever en god oplevelse med roning, og øge kendskabet til jeres klub med henblik på at få flere medlemmer. Et skolesamarbejde kan være det første skridt til at starte en **ungdomsafdeling** op, og i det hele taget være med til at skabe **liv, aktivitet og udvikling** i klubben.

I, der arrangerer aktiviteterne, vil også mærke **glæden ved elevernes begejstring**.

Et skolesamarbejde er ingen garanti for nye medlemmer. Men jeres indsats og forløbet i roklubben har stor betydning for om nogle elever efterfølgende viser interesse for roning. Derfor er det vigtigt at **vise roning fra den allerbedste side**, når I har eleverne på besøg!

**“Der er opstået et helt særligt sammenhold mellem de frivillige, og selv på dage, hvor de ikke havde ”vagt”, er de dukket op alligevel for at være en del af den gode stemning.”**

Roklubben Skjold





## HVORDAN GØR VI?

Planlægger I at kontakte en lokal skole, eller er I blevet kontaktet af en skole, der ønsker at samarbejde med jer, er der en række ting, I bør være opmærksomme på før, under og efter.

### PLANLÆGNING

Start med at diskutere i klubben:

- Hvad vil I gerne have ud af at samarbejde med skolerne? (se afsnittet "Hvorfor indgå samarbejde med en skole?")
- Hvordan bliver I en interessant samarbejdspartner for skolerne (se afsnittet "Hvordan ser hverdagen ud på en skole efter folkeskolereformen?")?
- Hvordan formidler vi information om skolesamarbejdet internt i klubben?
- Hvor mange ressourcer, og hvor meget tid, I vil bruge på skolesamarbejdet?

Tænk på at orientere klubbens medlemmer om det planlagte samarbejde – og fortæl om alt det gode, I forventer at få ud af det.

### SKAB KONTAKTEN TIL SKOLEN

Brug DFfRs PR materiale om roning på skoleskemaet eller udform selv et formelt brev som sendes til skolen med oplysninger omkring, hvad I kan tilbyde i et skolesamarbejde, samt oplysninger på jeres kontaktperson.

Den personlige kontakt er den bedste vej ind til skolen. Er der nogle fra klubben, der arbejder på skolen eller har børn eller børnebørn på skolen?

Vær opmærksom på, hvad det er skolerne søger i eksterne samarbejdspartnere (se afsnittet "Hvordan ser hverdagen ud på en skole efter folkeskolereformen?"). Skolerne er på udkig efter undervisningsforløb med et læringsindhold, og i mindre grad en enkeltstående event.

### DE ANSVARLIGE I KLUBBEN

Find én ansvarlig kontaktperson, som har kontakten med skolen/kommunen. Hav løbende dialog med kontaktpersonen fra skolen og svar altid hurtigst muligt når de henvender sig.

I skal sikre jer, at I har det fornødne antal instruktører/hjælpere, som I vurderer er nødvendigt for at give eleverne en god og sjov oplevelse af at være i jeres roklub:

- Masterroere og pensionister er en god ressource, som kan hjælpe til ved et skolesamarbejde i dagtimerne.
- Ungdoms- og seniorroere er også en stærk ressource.

Frivilligt arbejde, erfaring med organisering og ansvar er gode kompetencer på CV'et for de unge. Udnyt det!

**Husk at disse personer er klubbens ansigt over for skoleeleverne og lærerne. Klæd dem godt på til denne rolle!**

**“Ergometeraktiviteten var helt i top og en rigtig god, udfordrende og sjov aktivitet. Den kan klares med 1-2 fra roklubben. Den vil vi gerne gentage næste år med flere skoler og klasser.”**

Silkeborg Roklub

I kan f.eks. lave et “adfærdskodeks” for de instruktører/hjælpere, der skal møde eleverne: Hvordan taler vi til eleverne? Hvordan taler vi til hinanden? Hvilket indtryk ønsker vi, at de skal få af rosporten og roklubben? Hvad er det vigtigste ved elevernes besøg i klubben: at de lærer 100 % korrekt roteknik, eller at de bliver bidt af rosporten og får lyst til at lære mere. Tænk på hvad der tiltrækker de unge – ikke hvad der tiltrækker voksne/seniorer!

#### **AKTIVITETERNE:**

Forbered indholdet i besøget grundigt inden eleverne kommer på besøg. På den måde virker I professionelle – og både lærer og elever får et godt indtryk af jeres klub.

- Overvej hvilke aktiviteter I kan/vil udbyde? (Ergometer, tur på vandet, begge dele?).
- Udnyt evt. relationer med naboklubber eller klubber i omegnen, hvis der skulle blive behov for lån af materiel for at kunne tilbyde et samarbejde, og på sigt kunne tilbyde faste aktiviteter til børn og unge.

Hvis eleverne skal på vandet, så sæt jer godt ind i de gældende sikkerhedsforhold. Husk:

- At indhente forældre tilladelser på børnenes svømmeferdigheder.
- At udarbejde en sikkerhedsinstruks.
- At min. en instruktør skal have 12 timers førstehjælpskursus.
- At forberede en plan B i tilfælde af dårligt vejr.

#### **SKRIFTLIG SAMARBEJDSAFTALE**

Indgå en skriftlig aftale med skolen, hvor I:

- klart definerer ansvarsområder
- forventningsafstemmer omkring varighed af besøget, antal elever, indhold på besøget
- tydeliggør jeres forventninger til lærernes rolle og eleverne (herunder påklædning, adfærd i klubben mv.)
- nedskriver kontaktoplysninger på kontaktpersoner
- bekræfter datoer og tidspunkter for elevernes besøg i roklubben

DFfR hjælper gerne med forslag til hvordan sådan en aftale kan udformes.



Foto: Lars Møller



## ØKONOMI

Overvej om I vil kræve betaling fra skolen/kommunen for jeres tid og slitage på jeres materiel. Snak evt. med skolen/kommunen om, hvad deres økonomiske råderum er. I flere kommuner findes puljer at søge, fx Åben Skole, kultur og fritid mv..

## OPFØLGNING

Allerede i planlægningsfasen bør I overveje, hvordan I vil følge op på skolesamarbejdet:

- Hvad har I af tilbud til unge mennesker i klubben?
- Hav en folder klar, som I kan dele ud, når eleverne er på besøg. DFfR hjælper gerne med opsætning og print af folder.

## ELEVERNE PÅ BESØG

En uges tid inden eleverne kommer på besøg, ring til kontaktpersonen fra skolen og bekræft:

- Datoen
- Tidspunktet
- Hvem og hvor mange der deltager
- Program og tidsplan for besøget

Når I har skoleelever på besøg i klubben er det vigtigt, at I laver **en sjov og spændende introduktion til ergomerroning** og evt. roning på vand. Skab et positivt miljø omkring aktiviteterne der opfordrer til deltagelse for alle børn og unge. Hold aktiviteterne simple og vær opmærksom på at skabe en sjov oplevelse for eleverne.

- Sørg for at lave en samlet velkomst, hvor I introducerer til klubben, faciliteterne og hjælperne fra klubben.
- Giv f.eks. klubbens instruktører **navneskilte** på, og hav evt. også nogle klar til eleverne. Det gør besøget mere personligt, når man ved hvad hinanden hedder.
- I kan hænge nogle **sjove og fede billeder** op i klubben så eleverne kan se, hvad ungdomsroerne laver i jeres klub. Hvis I ikke har ungdomsroere på nuværende tidspunkt, så find evt. nogle andre gode billeder af roning.
- Tag nogle billeder af besøget i roklubben. Og spørg evt. lærer og elever om deres oplevelse mens de er der. Citater fra disse kan bruges i markedsføringsammenhæng efterfølgende.

De personer eleverne møder i roklubben, og den måde ro-sporten præsenteres på, har stor betydning for om eleverne efterfølgende viser interesse for roning. Derfor er det vigtigt at **vise roning fra den allerbedste side**, når I har eleverne på besøg!



Foto: Lars Møller



Som afslutning på forløbet kan det være en god idé at:

- Lave en god, fælles afslutning på besøget. Det er vigtigt at få rundet ordenligt af.
- Give alle elever **en folder** med hjem om jeres ungdomstilbud, kontaktoplysninger, kontingent m.m.
- Lave **en kontaktiliste**, som eleverne kan skrive sig på, hvis de er interesseret i at starte til roning. Klubben kan efterfølgende kontakte forældrene og informere om ungdomstræningen i jeres klub.
- Have et par **datoer** klar, hvis elever, lærere eller forældre spørger til, hvornår deres barn kan komme ned til en prøvetræning.
- Hvis I har kommende arrangementer i klubben, som kunne være relevante for eleverne (f.eks. en sommerferie aktivitet), så giv eleverne en folder med hjem om dette.
- Lave en mundtlig eller skriftlig evaluering med elever og lærere inden de går hjem.

Jo mere konkrete, I kan være jo bedre. Blot at nævne mundtligt at eleverne er velkomne til at dukke op til en ro-aften, er ikke nødvendigvis den bedste fremgangsmåde.

## EFTER BESØGET

Sørg for at følge skolesamarbejdet helt til dørs – også efter elevernes besøg i roklubben.

I forhold til skolen:

- **Hold kontakten** til skolen/læreren efterfølgende. Hvis læreren har et godt indtryk af jeres klub, vil de måske anbefale nogle elever at starte til roning. Aftal om skolesamarbejdet skal fortsætte evt. med den samme klasse eller med en ny årgang.

Internt i klubben:

- Evaluér forløbet blandt de medvirkende fra klubben. Hvad fungerede godt? Hvad kan vi gøre bedre næste gang? Skriv gerne jeres erfaringer ned. Denne investering er godt givet ud til næste gang i skal samarbejde med en skole.
- Fortæl den gode historie til klubbens øvrige medlemmer på jeres hjemmeside eller i jeres klubblad. Brug de billeder I tog under besøget og evt. citater fra elever og lærere. På den måde øger I opmærksomheden på ungdomsarbejdet, og får måske nogle flere til at melde sig som hjælpere næste gang.

I lokalpressen:

- Et skolesamarbejde er en oplagt mulighed for at blive synlig i lokal området. Indsend en pressemeddelelse til lokalavisen med et par gode billeder fra besøget. DFfR bidrager med forslag til standard pressemeddelelse og gode råd til pressearbejdet.

**“Et spændende forløb med nye rammer, ny idræt og andre ansigter, der alle øgede engagementet hos den enkelte elev.”**

Thomas Garfort, Syvstjerne Skolen

## HVORDAN SER HVERDAGEN UD PÅ EN SKOLE EFTER FOLKESKOLEREFORMEN?

For at I som roklub bliver en interessant samarbejdspartner for skolerne, kan det være en god idé at sætte sig ind i, hvad det er skolerne er på udkig efter.

- **Den Åbne Skole:** Folkeskolerne skal inddrage det lokale idræts-, kultur- og foreningsliv i undervisningen. Kommunerne er forpligtet til at sikre dette samarbejde.
- **Læringsmålstyret undervisning:** I alle fag arbejdes med hvad eleverne skal lære (læringsmål), i stedet for hvad undervisningen skal indeholde. Det betyder at et besøg i en roklub skal have fokus på læring og være af en vis kvalitet.
- **Planlægning i god tid:** De fleste folkeskolelærere lægger planer for det kommende skoleår allerede i juni måned.
- **Idræt som prøvefag:** Efter 9. klasse skal eleverne til prøve i idræt. Undervisningen skal derfor være mere læringsorienteret end tidligere, hvor aktivitet for aktivtets skyld var godt nok. Det handler om *"Hvad skal vi lære?"* i stedet for *"Hvad skal vi lave?"*
- **Økonomi:** Der bør være afsat økonomi til at samarbejde med det lokale foreningsliv, enten på den enkelte skole eller i kommunen (som skolen kan ansøge om). Vær opmærksom på at ansøgningsprocessen kan være lang, så nævn det for skolen i god tid.

# HVAD GØR VI NU?

## TJEKLISTE

- ✓ Skab kontakten til skolen
- ✓ Find en person fra klubben, som er ansvarlig for kontakten til skolen
- ✓ Afklar og afstem forventninger med skolen omkring forløbet (skriftlig samarbejdsaftale)
- ✓ Find det nødvendige antal hjælpere fra klubben
- ✓ Klæd hjælperne godt på
- ✓ Forbered aktiviteterne til selve besøget
- ✓ Forbered hvordan I vil følge op på besøget
- ✓ Søg rådgivning/hjælp/inspiration hos DFfR

**RIGTIG GOD FORNØJELSE!!**



## KONTAKT OS

Vi står klar med gode råd og sparring!

### Jylland og Fyn

Ronja Egsmose

E-mail: [roe@roning.dk](mailto:roe@roning.dk)

Telefon: 26 54 76 96

### Sjælland

Louise Holm

E-mail: [lou@roning.dk](mailto:lou@roning.dk)

Telefon: 28 72 48 16

Tjek: [www.roning.dk/ungdom](http://www.roning.dk/ungdom) og find os på Facebook "RoBattle - flere unge i dansk roning"

