

Sakka och alla andra flygintresserade!

Sakka tar upp ett ämne som allt oftare återkommer och med tilltagande styrka om behovet. Det finns naturligtvis ett antal eldsjälar ute bland oss och det görs en del men räcker det? Tror inte det tyvärr.

Initialt håller jag med Sakka, för tyvärr lever segelflyget mycket kvar i gamla rutiner, organisations och klubbformer, vidare även om hans iakttagelser från hans kompletterande utbildning till allt gammal skräp som finns sparad ute på klubbarna till det underhålls krav som mycket av vår verksamhet idag skapat. Vi behöver stöpa om vår affär, klubbform! Men när vi kommer till ” vad har vi att erbjuda”, så är min övertygelse att det Sakka tar upp inte är tillräckligt. Tyvärr finns sedan inget om vilken kund vill vi ha, hur ser denne ut, vilka preferenser finns till flygandet, ekonomi, andra sport intressen, osv.

Vi behöver bli mer professionella, marknadsmässiga, och använda de affärsmässiga verktyg som våra konkurrenter om fritidsaktiviteter gör bättre idag.

OK, säg då att vi gjort ovan enligt konstens alla regler. Kommer vi få en nettoökning av certinnehavare? Nej det får vi inte. För precis som Sakka tar upp har de flesta idag inte den tid som krävs för segelflyg. Detta faktum kan vi inte ändra på vilket gör att vi får bli affärsmässigt smartare. Vi tar en liknelse – idag bedriver vi en lanthandel, eller en liten närbutik, vi vet alla att dessa successivt stänger igen pga dålig lönsamhet och dåligt underlag. Undan tag finns naturligtvis men oftast är det duktiga drivna affärsmänniskor som står bakom och det har gjort allt de kan utan att vända trenden. Utan att lyckas. Det står för ensamma och osynliga med ett produktsortiment som inte är attraktivt nog.

Hur kan vi skapa fler nya elever och medlemmar och få dem att både stanna längre och flyga mer?

Åtgärder:

- Hela organisationsformen för flyget behöver moderniseras till en modern anpassning av verkligheten. Hårdhandskar på! Inga gubbvälden, maktspel, osv. är tillåtna. Ni kan organisationerna lika bra som jag, FSF, KSAK, Segel, osv, de har idag ett delat ansvar och dålig sammanhållning vilket ger ett svagt kommunikativt varumärke. Vad står vi för? En, 1, kraftig och drivande moder organisation måste till härmed också en tydlig avsändare om och kring svensk privat flyg. ETT Varumärke!
- Gemensam affärsplan alla flygsporter. Redan på FSF årsmöte 1994/95 föreläste jag om vikten av att driva en gemensam affärsplan för alla flygsporter. Har aldrig varit mer aktuellt. Till det en gemensam kommunikations och aktivitets plan där olika flygsporter löpande syns i olika mediasammanhang. Alla flygare drar åt samma håll – det är kul att vara i luften, spelar ingen roll vilken flygsport du väljer. Välkommen! Segelflyget i sig har för liten impact (mediaspråk för kraft att nå ut i media och människors medvetande och därmed skapa önskad effekt), vilket alla flygsporter har var för sig, men inte gemensamt. Vi måste återskapa myten om flyget som den var på 50-70 talet men i moderna termer.
- Den gemensamma kommunikationsplanen tar jag som en egen punkt även om den hör ihop med ovan. Titta på flygsporternas olika hemsidor? KSAK: ser krasst ut som någon 12 årig kille (en tjej gör det bättre) suddigt hemma och hackat, hyggligt uppdaterad. FSF, ser stilistiskt

något bättre ut, men väldigt gammal information. 1,5 års gamla protokoll?! Vad har hänt sedan dess kan man undra? Segelflygets är riktigt hyggligt i sammanhanget även om jag vet att de som ligger bakom vill mer. Bra! Som ni förstår, öar av information finns där, vilket gör att den som är intresserad har svårt att hitta fram. Kommunikationstekniskt bör vi även tidningstekniskt slå ihop tidningarna. Vi samlar ekonomiska och personella resurser, sparar pengar, samtidigt som vi får en produkt som blir mer attraktiv. Det vi också får är ett tidningsformat som skulle kunna bli intressant att köpa ute i handeln, då tidningen helt plötsligt blir en läsvärd "aktivitets" tidning, liksom Svensk Golf, Träning och Hälsa, Bilsport osv. Detta gör att vi får en mycket viktig motor för att skapa nya intresserade flygare samtidigt som vi själva får en roligare tidning att läsa. Vi som målgrupp är rimligen lika intressanta för annonsörer som golfspelare, hockeyspelare och andra, egentligen bättre, eller hur?

Detta med att göra en mindre artikel i den tryckta tidningen och sedan på nätet lägga ut den större, mer kompletterande artikeln, är ett exempel på hur flygsporterna kan arbeta både i en tänkt gemensam tidning likväl inom grenförbunden.

- Bolagisera klubben. Allt mer inom sporten är idag i alla fall momspliktigt vilket vi idag inte kan dra nytta av rent bokföringsmässigt. På detta sätt kan vi även erbjuda bättre sponsorupplägg (mer för samma pengar), osv. Sedan kan vi paketera flygning till medlemmar på samma sätt som hockey, golf och andra idrottsgrenar redan gör via deras AB:n. Nu försvinner även revisorsplikten för mindre bolag så även det motargumentet försvinner.
- Bredda verksamheten! Obs – detta är en viktig del! Det är tyvärr bara vi initierade flygare som vet att det finns ett antal olika certifikat. Våra nya medlemmar vet inte detta – det har ju bara ett nyvaket intresse att börja flyga. Har vi en större affärsbredd skapar det livsnödvändig kraft.

Varför är det så viktigt. Vi måste tyvärr inse att vi lever i en allt mer fragmenterad värld. Enkelt uttryckt som att vi människor idag är mer specifikt intresserade av något än tidigare. En bil är inte bara en bil utan kan vara en SUV, dessutom liten eller stor, sportig, crossover, osv men tar dig fortfarande mellan A och B. TV kanaler är också mer smala, riktade mot mer tydlig målgrupp osv. Ett smalare intresse och användningsområde javisst, men det finns där och kunden är beredd att betala ordentligt för upplevelsen. Min bestämdaste uppfattning är att flyget totalt har en marknadspotential som är klart större än dagens nivå, men att intresset (helt uppenbarligen) sprids över flera flygsporter.

Väl inne som flygare kan den som börjat med ex UL börja segelflyga, eller tvärt om. För då har de upptäckt tjuvningen med att vara i luften och vill bredda sig. Idag bedriver vi våra verksamheter vitt skilda ifrån varandra, ofta tom på olika fält och allt som oftast baktalar flygkollegans variant på sport. "Det är ju ingen riktig sport...finns ju motor", känns kanske igen? Därför missar vi idag dessa effekter. Börja prata med ortens/regionens andra klubbar och flygare om gemensam sak, gemensam affärsplan! Men glöm bort prestigen om vems flygsport som är bäst – för det finns ingen vinnare på det. Bara förlorare och båda är flygklubbar. Eller gör det själva – starta nya flygalternativ. Resonera med Motorflygarna, Cherokee/Cessna gänget alltså, tyvärr har de oftast en än brantare nedåtgående trend i flygtidsuttag och cert. Dessutom är åldersstrukturen på kvarvarande certinnehavare så hög

att de mycket väl kan tappa hälften till inom en 5 års period, helt enkelt pga att de inte får förnya medical. Gör gemensam sak !

Och mycket viktigt – börja med TMG flygning om ni inte redan har det. Det absolut enklaste sättet att skapa kompletterande flygning med segelflygliknande former. Och nästan lika viktigt – inga Motorfalkar, Grob 109, Samburos, utan TMG med modern utformning och material som Super Dimona , Ximango, Europa och kanske även Taifun. Med dessa kommer nya som gamla flygare uppleva en helt annan flygvärld. Tänk efter, om ni hade skapat en ny flygmöjlighet med ett rent segelflygplan så hade det inte varit med en gammal Twin Astir, B-falke utan med Duo Discus och liknande. Att "bara" hålla sig till rent segelflyg är nog dessvärre att bara klättra längre och längre upp på masten på båten som sakta sjunker. Trots att läns pumparna går för fullt.



Artikelförfattare efter start från Skavsta Airport, Sveriges 3:e största flygplats. Foto; Jenny Palmqvist. Södermanlands Nyheter.

En liknelse igen. Idag ser vi inte bara Volvo på Volvo, utan även Nissan, Renault, Toyota, mfl. Varför? Kundpotentialen är given (finns ju varken mer eller mindre personer på orten hur man än gör), bredda affärspotentialen så att de i alla fall gör affären hos mig och ingen annan. Spelar sedan ingen roll vilket märke. Företagsekonomisk kan bolaget dessutom fördela ett antal kostnader på fler försålda bilar. Detta ger ökad vinst, dvs överlevnad.

- De nya EASA reglerna för certifikat är bra. Det gör att det blir lättare att komplettera sitt flygcert med andra flygformer. Hänger väl ihop med ovan punkter.

- Även de nya reglerna om luftfartygen är bra, dvs klassningsformerna. De gynnar en verksamhet härkommen från segelflyget. Så även de nya EASA Part 145 -reglerna där vår maintenance jämförs med PPL:s. Ser vi även till vilket material, dvs plast, som andra moderna flygplanstyper idag produceras av, gynnar det en verksamhet mer baserad på segelflyget. Arbeta med detta i er affärsutveckling ute i klubbarna, vad för nytta kan ni ha av detta?

En återkoppling till detta med en fragmenterad värld. Den tekniska utvecklingen har gått mycket framåt vilket också gör att gamla sanningar inte gäller längre. På 1 timmes ferryflygning är det ett par minuters skillnad mellan en PA 28 och en SuperDimona. Ximangon går lika fort. Men TMG:maskinerna drar 1/3 av bensinen och är därför klart billigare att flyga. Men det är klassat som ett segelflygplan! Titta på UL –B , än större teknisk utveckling där. Som riktig segelflygare – har du flugit en SuperDimona, Ximango eller en Dynamic WT7? Inte, läge för att vidga vyerna lite?!

- Inom segelflyget har vi en bra grundstruktur på utbildning om vi jämför mot våra flygande kollegor inom UL och PPL. Vi skapar riktigt kunniga flygare. En pilot skolad av segelflyget har oftare lättare att flyga andra typer av flygplan, än tvärt om vilket är en bra förutsättning. Det måste vi ha med oss även i fortsättningen.

Sakkas genomförda utbildning är i ett affärssammanhang inget annat än en tydlig individuell utbildningsplan. Vi har grundstrukturen redan, klä på möjligheten om denna individuella utbildningsplan, helt enkelt - gör en bra affärspaketering och du får helt plötsligt ett kompletterande mycket intressant argument till varför du skall börja flyga i stället för windsurfing, golf, hiking, eller någon annan självupplevelsesport. Det vi också skapar är möjligheten att ta mer betalt – tjäna mer pengar för den individuella coachningen förstår alla kostar pengar, och de flesta är beredda att lägga mer pengar för att få den. Och nej, det går inte bara att göra detta. Det blir ingen trovärdighet, utan kan endast göras om några av de övriga punkterna görs också.

- Tillåt oss att ta betalt. Att flyga är idag oftast för billigt i förhållande till det kapital som hålls bundet samt om vi tittar på vad ” rätt målgrupp” är beredd att lägga på sin sport. Och som man ropar får man svar – vill vi ha nya medlemmar som börjar flyga för att det är ”billigt”, eller för att det är så roligt att om det kostar 10 000 eller 25 000 kr per år spelar ingen roll? Att de bokade segelflygstider och de extra pengar detta kostar, fungerar hyggligt väl är ett bra bevis på detta. Det är inte pengarna utan att det är enkelt och fungerar som är det viktiga.
- Mindset – nu står den som sista punkt, men är så viktig att den också fungerar som första. Vår inställning, både privat och i klubben tillsammans med de initiala punkterna ovan som Sakka och jag började med är direkt avgörande för fortsatt utveckling. Att ändra och anpassa sig själv och klubben för nutida krav och behov har kommit till en punkt där det är dags att agera för tyvärr tar det längre tid att förändra än vad vi vill. Följande gäller dock alltid: Gör vi alltid på samma sätt får vi alltid samma resultat. Är vi nöjda med dagens situation skall vi inte göra någonting i annat fall hög tid att - Ändra !

Jag nämner det på ett par ställen redan, men att bara göra en av dessa punkter är inte tillräckligt för att långsiktigt ändra trenden på sjunkande certifikatinnehavare. Ett flertal, helst alla, behövs göras

mer eller mindre samtidigt om vi skall få den lyftkraft vi vill ha, och hela allmänflyget också för den delen.

Get into action – de flesta grenarna inom flygsport har negativ utveckling. Det är dags att börja göra saker nu. Gemensamt, tydlig och långsiktigt.

Tämligen populistiskt skrivet men förhoppningsvis tydligt ändå!

Kjell Andersson

Nyköpings Flygklubb, tillika

Styrelseakademien, Affärsutvecklare, management och varumärkesstrateg

Ps. jag var som sagt engagerad kring VM i Segelflyg 1993. Sponsorgruppen och PR. Vi körde livesändning i Radio Stockholm och landade på Gärdet. Jag och Blom flög rote med Aftonbladet vilket resulterade i ett uppslag i tidningen på midsommardagen (om jag minns rätt dag), vi körde dagliga radorapporter i det som idag är RixFM, osv. Med andra ord ett antal tämligen stora publicerade händelser. De påföljande åren hade vi en positiv ökning av elever. Konstigt, nej bara helt naturlig effekt. Och vi kan komma dit igen. Med en gemensam satsning och målstyrning och breddat affärsfokus. Utan VM:ets draghjälp. Ds



Stockholm är vackert från ovan!