

För sex år sedan var ÖSK fotboll en konkurshotad förening som levde på konstgjord andning från kommunen. I dag, när flera av branschens giganter blöder, sticker ÖSK elitfotboll AB ut som det goda exemplet. Jakten på kapital har lyckats väl – och på sikt vill ledningen ge externa ägare möjlighet att överta makten från medlemmarna.

Text: MARKUS LUTTEMAN 019-15 51 58 markus.lutteman@na.se
Foto: SOFIE ISAKSSON 019-15 50 72 sofie.isaksson@na.se



MÅLINRIKTAD VERKSAMHET



➔ **Bolagsstämman har** börjat. Den välklädde och mycket värtalige vd:n står på Konserthusets scen med sin Macbook, projicerar fjolårets uppåt-gående siffror på den vita storduken och lägger upp riktlinjerna för framtiden.

Bolaget har stark medvind. Medan nästan alla andra företag och organisationer i samma marknadssegment blöder står Örebro-företaget stadigt. Intäkterna ökar, likviditeten har nästan fördubblats och kurvorna för 2011 pekar fortsatt uppåt.

– Redan vecka åtta var partnerintäkterna högre än under hela 2010, säger vd:n entusiastiskt.

Företaget ger ett modernt intryck. Utvecklingskurvan för företagets Facebooksida är en självklar del av presentationen, och när företaget gör annonskampanjer är twitter, Youtube och en egen Iphone-app naturliga inslag.

Efter en paus med kaffe och smörgåsar presenteras en vidareutveckling av bolagets redan framgångsrika produkt – den som ska göra företaget ännu mer framgångsrikt i framtiden. Kanske till och med marknadsledande. Målet är att bli branschens bästa företag senast 2015.

Ett 20-tal kostymklädda unga män går upp på scenen. De är alla anställda i aktiebolaget. Medelåldern är 23 år, snittlönen över 30 000 kronor i månaden.

De flesta ser obekväma ut där de står i strålkastarljuset i sina kostymer, uttittade av en ålderstigen och extremt mansdominerad samling aktieägare och föreningsmedlemmar i publiken. De står hellre i rampljuset på Behrn arena, där de får utöva sitt yrke och underhålla en helt annan typ av publik.

De lyckades bra förra året. Oerhört bra, om man ser till de ekonomiska förutsättningarna. ÖSK elitfot-

boll AB är ett företag som lyckas med konststycket att ligga i den sportsliga tabelltoppen och den kostnadsmässiga tabellbotten – samtidigt.

Många andra allsvenska lag blöder kraftigt. I den senaste sammanställningen för allsvenskans ekonomi (2009) blev det sammanlagda resul-

tatet ett minus på 6,7 miljoner. Många klubbar räddar sin ekonomi enbart genom att sälja spelare. Tar man bort spelarförsäljningarna blir resultatet riktigt dystert: minus 115 miljoner.

Mycket talar för att siffrorna för 2010 blir ännu dystrare.

Guldlaget Malmö FF gick 33 miljoner back, Halmstads BK 17 miljoner och Kalmar FF 8,9 miljoner.

ÖSK har inte lyckats sälja någon spelare i miljonklassen på två år. Ändå har bolaget en av allsvenskans sundaste finanser, med plusresultat fyra år i rad.

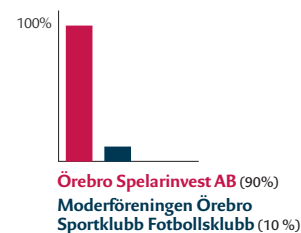
I bolagets verksamhetsidé står inskrivet att ÖSK ska spela attraktiv fotboll. Ekonomiskt sett ska ÖSK däremot vara betydligt mer förutsägbart, nästan tråkigt. Eller som bolagets vd Jan Karlsson brukar säga när han är ute och föreläser:

– Låt andra chansa på krysset. Vi väljer att placera bollen säkert mitt i mål.

Jan Karlsson, 43 år, är en säljriktad vd med ett fast handslag, pigga ögon och välputsade skor. Han rekryterades till det nybildade aktiebolaget ÖSK elitfotboll 2006. Inte för att kunde en massa om fotboll (för det gjorde han inte). Han lämnade sin vd-stol på Stadshypotek bank för att dra in pengar åt ÖSK – och det har han gjort. Omsättningen har ökat från 23,6 miljoner 2006 till 53,4 miljoner 2010. Målet är 60 miljoner i år, 70 miljoner nästa år och 80 miljoner 2013. ➔

ÖSK Elitfotboll AB

Ägare:



Röstfördelning:



ÖSK:s INTÄKTSKÄLLOR 2010

Marknadsaktiviteter:

27,5 miljoner (23,9)

Sändningsrättigheter/SEF-medel:

13,7 miljoner (11,3)

Matchintäkter:

11,3 miljoner (11,7)

Totala intäkter:

53,4 miljoner (48,4)

Siffrorna inom parentes gäller 2009.

AFFÄRSIDÉ

ÖSK Fotboll ska:

- erbjuda attraktiv fotboll som ger stolthet och glädje
- erbjuda partners ett positivt affärsmässigt utbyte
- vara en positiv samhällsaktör
- medverka till utveckling i regionen
- vara en god förebild, särskilt för barn och ungdomar

52

anställda i bolaget

Varav spelare: 29.

Ledare: 12.

Övriga: 11.

Anställda i föreningen:

3 (bestående av en deltidsanställd medlemsansvarig och två deltidsanställda spelarutvecklare).



Leif Karlsson (t h), platschef, AB Karl Hedin, sitter utanför företagets loge och ser träningsmatchen ÖSK-Elfsborg. Leif har bara missat en match sedan han var sju år. Företaget har tillgång till logen dygnet runt året om. Med på matchen i dag var gästen Tony Fondelius, med dottern Alice och kompiserna Julia Vappelin.



Eva Palmér, marknadsansvarig på ÖSK, går igenom vårens annonskampanjer tillsammans med projektledaren Leif Goldkuhl (i mitten) och fyra andra anställda på marknadsföringsbyrån Strateg. ÖSK är en av byråns allra synligaste kunder, och i år satsas stort på kampanjer i mängder av kanaler: tv, tidningar, stortavlor, webbsajter, iPhones, Facebook, busskurer med mera.

➔ Jan Karlsson är väl medveten om vikten av att skapa rätt intryck för att locka till sig pengar, intresse och spelare. Därför är han också noga med orden. Det heter kontor, inte kansli. Det heter partners, inte sponsorer.

Den gamla slitna korridoren i Idrotts- huset passade dåligt in i bilden av ett seriöst affärsbolag. Därför sitter ÖSK:s personal numera i fräscha kontorslokaler i två plan i Behrn arenas västra läktare. En kontorsmiljö som snarare för tankarna till en reklambyrå än en fotbollsklubb.

Månadshyran i de här lokalerna är högre än årshyran i Idrotts- huset. Men Jan Karlsson anser att bolaget inte skulle haft råd att inte flytta hit. Framtida investerare måste få en bra helhetsbild. Likaså fotbollsspelare som står och väger mellan ÖSK och en annan klubb. Snygg arena, bra plan, god mat, kontor som andas pondus och självförtroende. Inga detaljer får slarvas bort.

Hans resonemang bekräftas delvis av vad nyförvärvet Valdet Rama

från tyska Bundesliga sa under första pressträffen i mars.

– Jag fick en bra känsla av klubben och arenan när jag kom hit.

”Vi satsar oerhört mycket på medierna.”

Jan Karlsson åker allt oftare runt i regionen och håller föredrag för affärs- män, politiker och andra tänkbara investerare och samarbetspartners,

och då betonar han gärna vikten av en bra helhet.

– Vi satsar oerhört mycket på medierna, säger han under ett föredrag på Rotary i Askersund, och berättar att journalisterna ska hälsas välkomna till matchen av en kostymklädd värd, serveras riktig espresso och sitta bekvämt i ett rymligt pressrum.

– Det kan leda till att de väljer att åka till Behrn arena i stället för Gävle och Strömvallen nästa gång de måste välja mellan två matcher.

Arbetet har gett resultat. Behrn arena är sedan flera år en mycket uppskattad arbetsplats bland landets journalister. Aftonbladets

Robert Laul har en gång skrivit i sin blogg:

”Stora, grova salami och brieost- baguetter slår allt annat övriga allsvenska pressrum erbjuder tillsammans. Internationell klass, nästan.”

För sju år sedan var samma läktare ett halvfärdigt betongskelett. En läktare som aldrig såg ut att kunna lämna sin status som en dammig arbetsplats i bygglampors sken där folk trängdes för att köpa fika från rangliga träbord.

I dag ligger här en snofsig restaurang, en lyxig loge och ett konferensrum som får användas av ÖSK:s tyngsta finansärer.

Dessa finansärer är en viktig förklaring till den ekonomiska framgången. Intäkterna från marknadsaktiviteter, som det kallas i bokslutet, har tredubblats på fyra år och står i dag för den överlägset största intäktsposten i ÖSK. Större än matchintäkter och sändningsrättigheter tillsammans.

Så varför väljer företagen att pumpa in så mycket pengar i ÖSK? Visserligen gör det med hjärtat, för att de älskar sitt lag, men allt fler gör det med hjärnan. ➔

Grrrrrrriffin.

Nu går det att beställa nya Saab 9-3 Griffin för leverans i april. Finns bland annat som SportCombi med TTiD-motor som endast drar 0,45 l/mil och bara släpper ut 119 gram CO₂/km.

NÅGRA UTRUSTNINGSDETALJER:

- 3-ekrad läderklädd sporttratt
- Läderklädd växelspalkknopp
- Profilsystem för personliga inställningar
- Saab Audio (radio/CD-spelare) med Ljudsystem Premium 70
- Automatiskt klimatsystem (ACC)
- Antispinnsystem (TCS)
- Elektroniskt stabilitetsystem (ESP)
- Låsningfria bromsar (ABS)
- Cornering Brake Control (CBC)
- Emergency Brake Assist
- Aluminiumfälgar 16"
- Textilmattor
- Justerbart armstöd
- Kopphållare

SAAB 9-3 GRIFFIN, PRIS FRÅN CA:

243.900 kr

FÖRMÅNSVÄRDE* FRÅN:

1.696 kr/mån



SAAB 9-3 GRIFFIN BRÄNSLEFÖRBRUKNING BLANDAD KÖRNING (MAN TTiD), 4,5 L/100 KM, CO₂ KOLDIOXIDUTSLÄPP 119 GRAM/KM. (AULT TURBO, 220 HK) 8,2 L/100 KM, 209 GRAM CO₂/KM. HJÖKLASS 2005. BILEN PÅ BILDEN ÄR EXTRAUTRUSTAD. * GÄLLER VID 50% MARGINALSKATT.

SAAB



Jörgen Jansson
Tel 019-168 088



Jörgen Göksu
Tel 019-168 086



Christer Åkerlund
Tel 019-168 087



Fredrik Gustafsson
Tel 019-168 081



Patrick Hetebrj
Tel 019-168 089



Otto E Anderssons Gata 1
Tel 019-16 80 50 Tel säljare 019-16 80 80
Våra beg. bilar hittar du på www.biva.se

F.d Lindex, Drottninggatan 17

Här skapar Behrn Fastigheter nya affärsmöjligheter.

Är du intresserad?



Rudbecksgatan 7, Örebro
019-14 11 55 • info@behrns.se



Jan Karlsson, vd för ÖSK elitfotboll AB, anser att ÖSK marknadsför regionen på ett mycket bra sätt, vilket leder till kommersiell nytta för regionen. "Vi är mycket mer aktiva i dag än vi någonsin varit tidigare i olika grupperingar som utmynnar i god samhällsutveckling", säger han. Ett av målen för 2011 är att få Fotbollsgalan till Örebro.

➔ De ser en pr-mässig vinst med att synas på Behrn arena och i tv-rtorna. Dessutom ses sponsringen av många som en inträdesbiljett till ett viktigt affärsnätsverk.

En av ÖSK:s större sponsorer är Ricoh, ett japanskt storföretag med svensk huvudkontor i Solna och lokalkontor på 26 orter, däribland Örebro. Ricoh Sverige stöttar cirka 40 klubbar, men ÖSK ses som en av de viktigaste. Exponeringen är förstas en viktig del, liksom en policy att stötta idrottsklubbar som ett led i ett ansvarsfullt företagande. Men när Magnus Christerson, marketing director på Ricoh Sverige, hyllar ÖSK som en välskött klubb lyfter han också fram just det viktiga nätverk som finns runt klubben.

Sådant tycker ÖSK:s vd Jan Karlsson om att höra. För han är mån om att betona att det inte är några allmosor han är ute efter. Det är därför han ogillar ordet "sponsor". Den som satsar marknadsföringspengar i ÖSK ska känna att det är en investering som lönar sig. En så kallad win-win-situation på företagspråk.

Annat var det hösten 2004. Då

hade ÖSK gett vad som helst för några ytterligare allmosor. Föreningen befann sig i ett flerårigt fritt fall och hade en ekonomisk minus-siffra på 7,6 miljoner kronor. Klubben hade på alla sätt försökt att hyfsa till siffrorna på pass mycket att Svenska fotbollsforbundet skulle ge föreningen en chans till, och flera externa aktörer hade gått samman i nybildade Spelarinvest och pumpat in 5,5 miljoner i en livräddande insats. Det räckte inte.

Den 8 november hölls sannolikt en av de dystraste presskonferenserna i lagets historia. Elitlicensnämnden hade fattat sitt beslut: ÖSK:s usla ekonomi fick underkänt och laget petades ner i superettan. När de sista journalisterna lommade ut ur lokalen gömde ÖSK-målvakten Peter Westman händerna i huvudet och sa till ingen särskild:

– Hur fan kan allting vara så jävla snurrigt?

Ja, hur kunde det vara det. Det här var ju i slutfasen av allsvenskans

nya guldålder, med över 10 000 personer på läktarna och kraftigt ökad uppmärksamhet i medierna.

De skenande spelarlönerna pekades ut som en viktig orsak till förfallet – men de var betydligt lägre än i dag. Klubben hade dessutom på kort tid lyckats sälja spelare som Mats Rubarth och Niklas Skoog för sam-

manlagt 8,5 miljoner, något som dagens ÖSK inte har lyckats med över huvudet taget.

Dessutom hade klubben räddats av en omdebatterad uppgörelse med Öbo, där ÖSK tjänade miljoner på att sälja träningsplaner utanför Eyravallen (trots att kommunen stod som ägare och flera klubbar delade på planerna).

Men föreningens kassakista läckte som ett säll och till slut, i januari 2005, blev det Örebros folkvalda som fick avgöra klubbens öde.

Alternativen: Konkurs eller en rekonstruktion av föreningen och ytterligare miljontals kronor i ekonomiskt stöd. ➔

"Hur fan kan allting vara så jävla snurrigt?"

ÖSK:s hyra för Behrn arena:

Cirka 300 000 kronor per månad. (ÖSK hyr gräsplan + omklädningsrum av Örebro kommun för 239 000 kronor i månaden. Kontor och loger hyrs av Örebroporten.)

750 000

kronor var försäljning av souvenirer (t-shirts, halsdukar mm) under 2010.

Intäkter från kioskförsäljning under stormatch:

Cirka 125 000 kronor

1000 tjoockorvar

säljs under en stormatch

Antal personer i tjänst under hemmamatch:

Matcharrangemang: 114.

Funktionärer: 75.

Säkerhet: 67.

Arena: 12.

Försäljning: 6.

EUROPAKVALET:

Ersättning från Uefa för kvalomgång två och tre: Cirka en miljon kronor.

Under dessa två omgångar får ÖSK själva sälja tv-rättigheterna. Därefter tar Uefa över. ÖSK:s ekonomiska utfall av kvalspelet är väldigt beroende av lotningen. Kommer ett känt lag på besök betyder det stora intäkter. Kommer motståndet däremot från Azerbajdzjan eller Uzbekistan, vilket både innebär långresor och ett lägre publikintresse, då kan resultat i värsta fall bli plus minus noll, enligt ÖSK:s vd Jan Karlsson.

1800 kokkorvar

säljs under en stormatch

ÖSK och BEHRN ARENA

Så här mycket marknadsföringspengar satsar kommunerna på ÖSK i år.

Örebro kommun: 2,5 miljoner (varar 750 000 är ett uppdrag till ÖSK att genomföra vissa aktiviteter inom skolan och fritidssektorn).

Lindesberg: 40 000 kronor*.

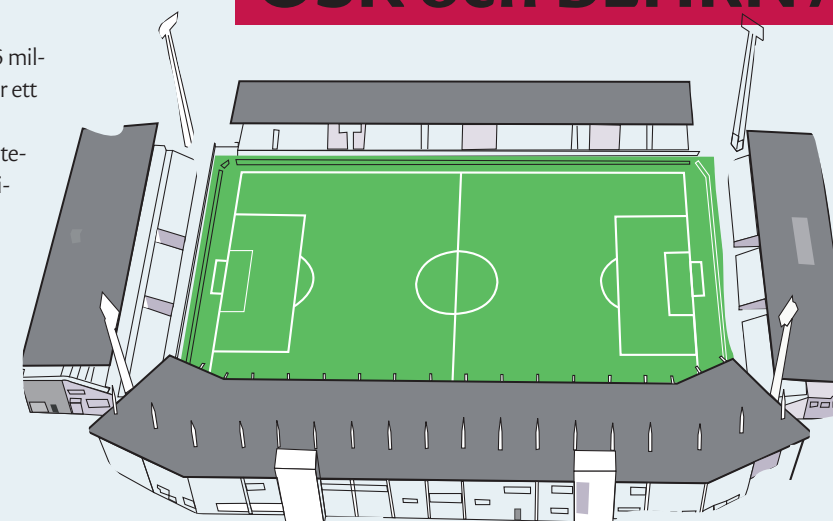
Askersund: 30 000 kronor*.

Kumla: 35 000 kronor.

Hallsberg: 52 500 kronor*.

Nora: 40 000 kronor* (varav 10 000 från Nora-bostäder och 30 000 från Nora utveckling AB).

*Dessa belopp är egentligen lägre än vad som krävs för att vara med Inre cirkeln, men kommunerna har ett specialavtal som innefattar andra aktiviteter och samarbeten med ÖSK.



Framtida planer för arenan:

Solceller på vissa läktartak. Konsert med stort svenskt eller utländskt band under 2012. Översyn av hela södra läktaren, inklusive ny vip-läktardel.

2000 koppar kaffe

säljs under en stormatch

Publiksnitt på ÖSK:s hemmamatcher (allsvenska snitten inom parentes):

2010: 7 704 (6 518)

2009: 7 886 (7 952)

2008: 8 660 (7 787)

2007: 8 818 (10 258)

2006: 5 358* (9 423)

*ÖSK i superettan

Urval av underleverantörer till matcherna:

Atria koncept (korv och hamburgare)
Lantmännen Unibake (korvbröd/hamburgerbröd/fikabröd)
Jede (kaffe)
Axfood (konfektyr samt dricka)
GSD (konfektyr)
Born & Linell (ÖSK Kassen)
VSOP (trycksaker till kiosker)
Hallsbergsbuss (inkörning av publik från vissa angränsande kommuner)

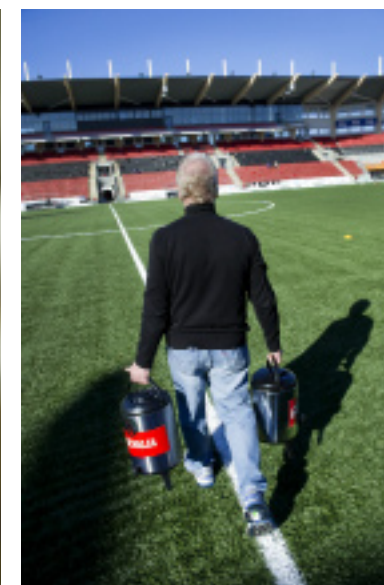
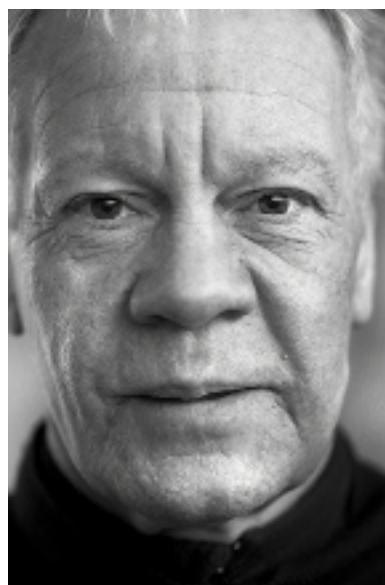
Vasselhyttans Buss (inkörning av publik från vissa angränsande kommuner)
Pac produktion (mugghållare, servetter)
Örebrokompaniet (biljettförsäljning samt försäljning årsabonnemang och souvenirer)
Strateg Marknadsföring (matchannonser och annan marknadsföring i samband med evenemangen)
Qvinnsta Event (tält)

Restaurang 4e våningen (mat)
Olearys (mat)
Citybevakning (säkerhet -trygghet)
Röda Korset (sjukvård)
Örebro Kommun/ Örebroporten (hyra arenan och angränsande ytor)
Back Up (skyltillverkning och service)
NA (annonser i tidning och webb)

Svenska Spel (arenaspel – live)
ÖSK Ungdom (personal under matchevenemangen)
BK Forward (personal under matchevenemangen)
Kif Örebro (personal under matchevenemangen)
Kinnarps Örebro (möbler loger)
Telecom Systems (kommunikationsutrustning)
Örebro Konserthus (musik live vid vissa matcher)



Ivan Stenberg är ÖSK:s verkliga ideelle trojänare. Han är oftast först på plats på Behrn arena, och sist därifrån.



Ivan Stenberg kan jobba 24-timmarspass under stormatcher, och vill inte ha en krona i lön för det jobb han lägger ner.

”I en framtid skulle jag vilja kunna betala ännu fler, och ha en ännu större kontroll.”

➔ **Det var** ingen jubelstämning på kommunstyrelsens möte. ÖSK räddades visserligen av en majoritet bestående av Socialdemokraterna, Folkpartiet, Centern och KD, men ingen av politikerna var riktigt nöjd.

”Jag fattar beslutet utan någon större övertygelse”, skrev Staffan Werme i ett pressmeddelande efter mötet. ”Min ideologiska grund säger mig att kommunen inte ska syssla med vare sig försäljning av namn på idrottsarenor eller stöd till elitfotbollsklubbar.”

Kommunstyrelseordförande Mats Sjöström (S) motiverade beslutet så här: Röstar vi nej förlorar kommunen sina fordringar på ÖSK. Röstar vi ja finns det åtminstone en chans att klubben betalar tillbaka.

Moderaterna, Miljöpartiet och Vänstern ansåg inte att ÖSK hade förtjänat detta stöd.

– Jag har fått både mejl och telefonsamtal från företrädare för andra idrottsklubbar. De säger: ”Vi betalar våra fakturor, vi betalar våra planhyror, men det är bara ÖSK som får kommunmiljoner”, sa oppositopmsrådet Inger Sjöström-Westerling (M) efter mötet.

De överkörda klubbarna hade en viktig poäng. Svenska elitklubbar är nämligen erkänt duktiga på att få kommunerna att öppna sina plånböcker. Så duktiga att kommunerna ofta känner sig tvingade att betala, även när de inte vill.

Socialdemokraten Björn Sundin skrev i sin blogg om pressen han kände från ÖSK och dess supportrar.

”Jag frågade dem som tänkte rösta nej: vem av dem skulle ställa upp och kommentera när media kom farande (om fullmäktige röstade nej)? ...Och hade de varit beredda att försvara sitt beslut inför alla de örebroare som gillar ÖSK?”

Antalet kommuner som har svårt att hantera påtryckningar är så många att organisationen Sveriges kommuner och landsting nu har tagit fram ett antal principer som ska gälla när elitförbunden knackar på dörren med sina ekonomiska krav. I det färskaste dokumentet ”Idrottspolitiskt positionspapper” uppmanas kommunerna att ställa betydligt tuffare krav på motåtgärder på idrottsförbunden än i dag när de söker pengar.

Kraven på ÖSK efter uppgörelsen 2005 var av ett betydligt mildare slag. Föreningens skulder på 4,3 miljoner omvandlades till ett villkorat lån, enligt principen ”betala när ni får möjlighet.”

Föreningen har fortfarande inte betalat tillbaka en krona. Vid bolagiseringen flyttades all kommersiell verksamhet över till det nybildade dotterbolaget. Lånet däremot låg kvar i föreningen, där det knappt finns några pengar alls. Och därför har kommunen inte fått tillbaka sina pengar.

Kommunens finanschef Anders Olsson är inte helt nöjd med det upplägget. Han ser bolagets och föreningen som två delar av samma organisation, och i den organisationen finns ju pengarna.

Men lånet var bara en del av kommunens livsuppehållande hjälpinsats 2005. Klubbens årshyra sänktes med 2,3 miljoner kronor, och när fastighetsägare Behrn sedan hängde upp sin namnskyld på Eyra-vallen flöt ytterligare sju miljoner kronor in i ÖSK-kassan.

Men att lita på att kommunen ständigt skulle stå beredd med sin ekonomiska första hjälpen-väska var ingen hållbar lösning på sikt. För att få bättre ordning, bättre insyn och större möjlighet att locka till sig finansärer bildades 2006 ÖSK Elitfotboll AB.

I dag känns krisåren och loserstämpeln långt borta. ÖSK har med god hjälp av kommunala bolaget Örebroporten AB, utvecklats till en klubb med stort självförtroende och stora ambitioner. Förutom sportsliga mål, som SM-guld och återkommande spel i Europa, har ÖSK ambitionen att vara ”en god samhällsaktör” och ”hela regionens lag”.

Kumla, Hallsberg, Nora och Lindesberg ses som viktiga bundsförvanter, och är i dag partners till ÖSK. Arboga är utforskad mark som snart ska exploateras. Men längre bort är intresset minst sagt ljummet. Laxå, Hällefors och Karl-

skoga är inte särskilt intresserade av att bli ÖSK-partners, och kommunstyrelseordförande Roland Halvarsson i Degerfors blir nästan upprörd när frågan om ÖSK som regionens lag kommer på tal.

”Förslaget är snarare ett tecken på den hybris som på senare tid drabbat Örebro stad – och nu tydligen även ÖSK Elitfotboll AB. /.../ Däremot finns det ett lag i västra delen av länet, ni vet säkert vilket, som har en bred folklig förankring i en betydligt större region än Örebro län”, skriver han i ett mejl.

Men ÖSK har allvarigare problem än motståndet i västra delen av länet. Aktieägarna i Spelarinvest väntar fortfarande på utdelning i form av större spelarförsäljningar. Dessutom har antalet medlemmar i moderföreningen ÖSK fotboll sjunkit med 500 personer (från 1 631 till 1 136) på bara fyra år. Målet är att under 2011 åter nå upp till siffran 1 500 och på olika sätt ”stärka lojalitetsbanden”.

Men samtidigt som ÖSK försöker locka till sig nya medlemmar vill aktiebolagets ledning på sikt indirekt försvaga deras inflytande.

Det handlar om den hett omdebatterade 51-procentsregeln. Den är inskriven i Riksidrottsförbundets stadgar och innebär att svenska idrottsföreningar får driva delar av verksamheten i bolagsform, men att moderföreningen måste behålla kontrollen över bolaget genom att

äga minst 51 procent av aktierna. På så vis säkerställs att den yttersta makten alltid ligger kvar hos föreningen.

Om regeln slopades skulle stora investerare kunna satsa jättebelopp i fotbollsbolagen och därigenom skaffa sig ägarmajoritet – precis som i flera av de stora ligorna i Europa. ÖSK:s vd Jan Karlsson vill se över regeln och kanske i stället ersätta den med en slags 34-procentsvariant. Det skulle ge investerare möjlighet att bli majoritetsägare – men inte skaffa sig den kvalificerade röstmajoritet som krävs för att ändra bolagsordningen.

Bolagets styrelseordförande Björn Åqvist är mer tveksam. Han tycker i grunden att det är bra att det finns ett tydligt föreningsinflytande över verksamheten. Han är dessutom inte övertygad om att ägarkapital skulle välla in bara för att reglerna ändras. Andra bedömare hänvisar till tyska Bundesliga, som har 51-procentsregeln kvar och uppenbarligen lyckas locka till sig kapital ändå.

Dessutom: varifrån skulle pengarna komma? Örebroregionen kryllar inte direkt av storföretag som är beredda att pumpa in miljoner till regionens idrottslag. Men Jan Karlsson är optimist. Han tror att det både på regional, nationell och internationell nivå finns framtida möjligheter att locka stora investerare till Svensk elitfotboll.

➔ Och han ser det som en nödvändighet om svensk fotboll ska kunna ta större plats i Europa.

Här finns en paradox. För samtidigt som aktiebolaget ÖSK vill ta ett stort steg för att stärka de affärs-mässiga intressena på föreningen ÖSK:s bekostnad, så är bolaget fortfarande beroende av de ideella krafterna för att fungera.

Under särskilt personalintensiva toppar (ÖSK:s hemmamatcher) kan bolaget nämligen räkna med att det dyker upp minst 50-60 personer som jobbar helt gratis. Det är lika många som det sammanlagda antalet anställda i hela bolaget. Fördubblad personalstyrka – utan en krona i kostnad. Det är inte många andra företag som kan räkna hem sådana fördelar.

Jan Karlsson medger att ÖSK elitfotboll AB fortfarande är beroende av de ideella krafterna, men säger också att antalet volontärer kommer att minska successivt.

– Vi har inte råd att inte betala för vissa evenemangspositioner, för vi vill ha kontroll, och kontroll kostar pengar. I en framtid skulle jag vilja kunna betala ännu fler, och ha en ännu större kontroll, säger han under ett av sina föredrag.

ÖSK:s märkligaste volontär är dock ingen sportintresserad pojke eller flicka – utan en 60-årig man vid namn Ivan Stenberg.

Under de lugna perioderna, under vinterhalvåret, unnar han sig sov-morgon. Då är han inte på Behrn arena förrän klockan halv sex på

morgnarna. Under hemmamatcherna däremot går han dit redan vid fyratiden – och går ibland inte hem förrän samma tid morgonen därpå.

Ivan är ÖSK:s alltiillo Han kör runt kaffekannor, sätter upp reklam-skyltar, städar kiosker och andra utrymmen och rycker in som snöskottare när det behövs. Han känner alla, hittar överallt.

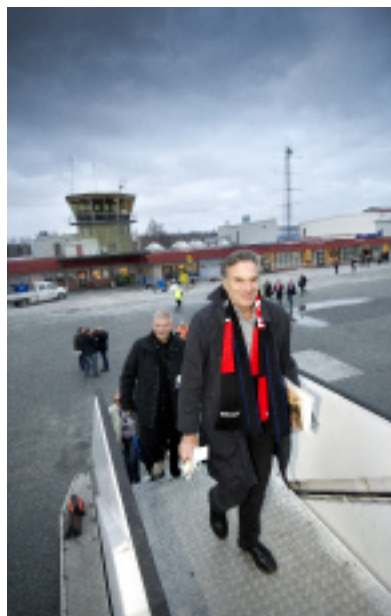
Trots sin hängivenhet och många arbetstimmar får Ivan Stenberg ingen lön. Eller rättare sagt: han vill inte ha någon. Det är inte helt lätt att förstå, men Ivan tycker inte det är någon stor sak att prata om. Han gick i pension vid 53 års ålder och har så han klarar sig.

Ivan Stenberg började jobba för ÖSK under kris-åren. Han skakar på huvudet när han tänker på hur det var då. Ingen hade någon koll på någonting. I dag tycker han att det är helt annorlunda. Bra folk. Ordning och reda. En arena som har fått stil.

Ivan skulle gärna vilja vara kvar och se den södra läktaren förvandlas också, men han har fått veta att det kommer att ta flera år. Så länge orkar han nog inte hålla på. Han har lovat Marino Rahmberg på marknadsavdelningen att köra på året ur. Sedan får han se. Kanske kör han ett år till. Om inte ÖSK tar SM-guld redan i år vill säga.

Då lägger han av med detsamma. Det vore en perfekt avslutning.

Han skulle givetvis fortsätta bege sig till Behrn arena varje gång ÖSK spelar – men då skulle han göra något han hittills aldrig har gjort. Han skulle sitta ner i lugn och ro och titta på hela matcherna. ■



Peter Ahlstrand från Peter Ahlstrands Agentur AB kliver ombord på ett specialchartrat flygplan till Milano. Den 11 mars bjöd ÖSK elitfotboll AB 180 av sina viktigaste samarbetspartners på flygresan. Antalet sponsorer som betalar mer än 12 000 kronor om året eller mer har ökat från 129 till 340 på fem år. Malmbergs, Örebro kommun och Nerikes Allehanda är några av dem som lägger mer än en miljon kronor om året på ÖSK.

ÖSK:s SPONSORER kallas "partners" av ÖSK:

Team ÖSK

Minimibelopp 147 000 kr/år. Fem-tio företag väntas i år satsa över en miljon kronor vardera, däribland NA.

Antal företag/organisationer: 56.

Däribland: Malmbergs, NA, Örebro kommun, Mätcenter, Demcom, Strateg, Eon, Örebroporten, Swedbank och Öbo.

Inre cirkeln

Minimibelopp 60 900 kr.

Antal företag/organisationer: Cirka 200.

Däribland: Atlas Copco, Posten, Askersunds kommun, Lindesbergs kommun, Nora kommun, Hallsbergs kommun, The heart of Sweden, Svenska kammarorkestern, Örebro airport och Capiro Läkargruppen.,

Lagkamraterna

Minimibelopp 12 900 kr.

Antal företag/organisationer: Cirka 140.

Däribland: Näs fjället i Sälen AB, Stora Mellösa potatis AB, Ica Supermarket Bengtsfors, Lantmännen AXA, Montage & trä i Hallsberg AB, Bygg Jan i Kumla, Anticimex, Närkes provinsbank, Ottossons trafikskola och Soft-core Millencolin.

1908-klubben

Prislapp 1 908 kr.

Antal företag: Över 600.

Däribland: Fellingsbro taxi & buss, ABF Örebro län, Aspa herrgård, Neerings i Grythyttan AB, Norabostäder AB, Rörmokeriet i Karlskoga AB, Linde energi, Kumla bostäder, Hallsbergs bilbolag AB och Bergslagsäventyr AB.

TILLHÖR DU DOM SOM FORTFARANDE KÖR EN 2-HJULSDRIVEN BIL?

Sveriges mest nöjda bilägare kör Subaru med 4-hjulsdrift!



Subaru Forester från 244.900:- 3 ÅRS FRI SERVICE

AUTO INDEX 2010 Enligt Sveriges största bilägarundersökning, Vi Bilägares AutoIndex 2010, har Subaru Sveriges mest nöjda bilägare 2010. Subaru vann även 2009 och 2007.



Standardutrustning

- Permanent 4-hjulsdrift
- Automatisk nivåreglering
- Klimatanläggning
- Farthållare
- Aluminiumsportfälgar
- 6 airbags och whiplashskydd
- CD-radio med AUX-ingång

- Lederklädd ratt och växelspaksknopp
- Eluppvärmda ytterbackspeglar
- Eluppvärmd främruva i nederkant
- VDC (antispinn, antisladd, traction control)
- Dragvikt B-kort 1.450-1.480 kg
- Dragvikt E-kort 1.500-2.000 kg

Boxermotorer

- 2.0, 150 hk (196 Nm)
- 2.0D Boxerdiesel, 147 hk (350 Nm)

ÖBAB



Full fart framåt...

Öppet: Vard 9-18 Lörd 10-14

Bäckv. 60 Lillån, Örebro • Tel 019-10 87 20 • www.obabbil.se

Bränsleförbrukning 6,3-8,4 l/100 km. CO₂-utsläpp 167-199 g/km. Miljöklass 2005 och Euro 5. Bilens på bilden är extrautrustad. * Eller vid 1.500, 3.000 och 4.500 ml.