

Minnesanteckningar från Directorsmöte i Lidköping 13 nov -10

Närvarande: Samtliga chapter förutom Dala River och Järvsö

Sekreterare för mötet blev **Susanna** som tog på sig uppgiften efter att ingen annan frivilligt erbjöd sig. *(det beslöt även om justerare för protokollet men då det senare under mötet beslutades att detta inte skulle vara ett protokoll utan mer som referensanteckningar / minnesanteckningar och inte så byråkratiskt har jag valt att inte ta upp detta i anteckningarna. Dessutom påpekar jag här att det som står kursivt är mina egna kompletteringar)*

Mötet började med information från Jan Elsborg

- När Jan klev in var det krav från HD att det som beslutas på Dir.möten ska genomföras.
- Fr.o.m. idag finns inte längre In Country tjänsten kvar.
- Jan kommer att hjälpa till med och ta hand om medlemsfrågor för de som inte är med i några Chapter.
- Drift av Chapter etc. överlämnas härmed till Björn Solberg
- Med HOG Swedens hemsida kommer det ev. ske en förändring som tas senare i mötet.

Björn tackade Jan Elsborg för det frivilliga jobb han gjort de år han arbetat. Här tog sedan Björn över mötet. Björn har numera titeln CUSTOMER EXPERIENCE MANAGER.

Björn fortsatte sedan med att berätta om de önskemål han har om förändringar för att göra saker lättare i Sverige.

- Arbetet i Sverige är väldigt byråkratiskt
- I Norge på Director möten görs referensanteckningar.
- Björn tog upp att det är viktigt att vi har Directorsmöte separat och inte på träffar. Där ska vi vara med och TA VARA PÅ MEDLEMMARNA SAMT HA TREVLIGT!!
- Björn önskar att alla officierare ska ta större del i Chapterarbetet.
- Att de som arbetar, arbetar för att göra det bästa för medlemmarna och att det medför en större tillväxt.
- Vi ska också arbeta för att öka samarbetet mellan Chaptren.
- HOG i **Sverige har 2479 medlemmar** (=0,00027 % / capita), för 3 år sedan var det 3700 medl (= 0,00041% / capita). På samma tid i **Norge har de ökat till 2402 medlemmar** (= 0,00048% / capita) från 1800 medlemmar (= 0,00036% / capita). Dvs en uppgång i Norge med ca 600 och en nedgång i Svergie på ca 1300.
- I Norge finns det 9 Chapter och i Sverige finns det 18 Chapter. Genomsnitt på medlemmar i Sverige är 60 st i Norge 200 st.
- **Varför har en organisation i ena landet en ökning??**

Det finns en stor skillnad som är speciell, och det är att i Sverige är det en importör. I Norge, är varje dealer sin egna importör, desamma gäller för Danmark m.fl. skillnaden är således att Sverige är styrt av HD Sweden.

- HD Sweden är importör i Sverige och även ansvariga för HOG. Till HOG ska det gå x % från försäljningen av motorcyklar. (jag uppfattade inte om det nämndes någon summa i sammanhanget.) *Kommentar från sekreteraren*

Björn har utav HD Sweden för 2011 fått 50 000 Skr som är öronmärkta för HOG.

Det ska räcka till Directorsmöte, Web och Nationella träffen.

Föregående år har det rört sig om ca 10 – 20 000 Skr / år som har gått till bl a Rallyt och Directorsmöte.

Hur skiljer sig arbetet i Norge kontra Sverige när det gäller HOG?

Björn var med på ett Directorsmöte i Norge där även Dealer Development Manager deltog. (*tror han sitter i UK*) Orsaken till att DDM deltog var att det varit en sådan succé i Norge när det gäller utvecklingen av HOG. (*detta nämnde Björn för att vi skulle förstå att det var ett xtra viktigt möte*)

- Dealer i Norge investerar ca 30 000 Nkr för att HOG ska kunna ha möte, event etc. Någon har satt in ett separat larm i butiken för att Chaptret ska kunna vara där utan att butiken är öppen.
- Oslo får 50 000 kronor till sitt HOG Chapter.
- HOG får hjälp från Dealer på ett helt annat sätt än i Sverige.
- Björn har inte hunnit träffa samtliga dealer i Sverige. Han ska träffa samtliga för att berätta om hur det lönar sig för dem att satsa på och samarbeta mer med sitt Chapter. Det finns en amerikansk undersökning som har gjorts och som visar på en positiv utveckling för dealer som satsar på HOG.
- Björn har numera rätt att gå direkt till Dealer och förhandla bl a när det gäller att satsa på HOG. (*jag hoppas att jag uppfattade detta korrekt!*)

BJÖRNS VISION ÄR ATT FÅ DET ATT BLI MINST LIKA BRA I SVERIGE SOM DET ÄR I NORGE

Marie Director i Gbg Chapter frågade:

Vad används alla medlemsavgifter till? Leif från Twin Peaks frågade: Vad får ”jag” ut av HOG? Jan Ekelund från South Wettern påpekade att: Det vi får är tidningen HOG Tales samt patchar.

Björn S svarade:

- Pengarna används till ett stort bidrag från HD i form av insatser på träff i Eur. HOG Rally dvs stora träffar.
- Utveckling av webbsidor
- Produktion av pins och patchar samt kartbok
- Utveckling av produkter
- Driva administration
- 40% av kostnaden för HOG Europa täcker medlemsavgifterna resten dvs 60% kommer från HD
- Huvuddelen av pengarna har fokus på var de största behoven finns.
- Björn påpekade även att hans lön inte kommer från medlemsavgifterna utan han betalas av HD, m a o inte från HOG.
- Björn påpekade även att det man får ta del av i medlemsavgiften är en stor världsomspännande organisation.

Leif Twin Peaks undrade; ” Vad beror det på att medlemsantalet i Sverige minskar, det måste analyseras?” Vore även bra om det kan redovisas. (tror han refererade till kostnaderna här)

Björn: Varför det ökar i Norge? Det är för att Dealer stöttar sitt chapter vilket leder till en positiv ökning.

Sedan gav Björn oss siffror på medlemsantalet i Tyskland 17 000 medl, (=0,00020% / capita) i England 15 000 medlemmar (= 0,0003% / capita) i Frankrike (=0,00028% / capita). *Jag har bilagt procenttalet för samtliga länder för att vi ska få någon referens till vad medlemsantalet egentligen betyder.*

Marie Gbg Chptr påpekade att medlemmarna vill få insyn i HOGs ekonomi och att det är svårt att motivera medlemmarna att betala avgiften.

Frågan om HOG kommer till Sverige på träffen ställdes också.

Björn S: HOG kommer inte att bidra med mer pengar, de kommer skriva på webbsidor, andra HOG Managers kommer trycka på för att folk ska komma.

Vad man får för sitt HOG medlemskap är olika, i Danmark har Benny (Director i Copenhagen Chapter) fått ner försäkringen för HOG medlemmar, värdet av det är mer än medlemskapet kostar.

Marie: I USA finns HOG Assitance! Björn berättade att de har försökt att implementera detta i Europa men blev stoppade av diverse EU regler.

Sedan berättade Björn lite av **Historien bakom HOG.**

1983 var startskottet för HOG. Detta skedde i samband med att HD var på väg i konkurs och köptes upp / togs över av 13 st direktörer.

HOG är baserat på lojalitet. 1983 var det 33 000 medlemmar, nu är det 1 ¼ miljon medlemmar i 128 länder med ca 2000 chapter World Wide. Nu sitter konsulter och analyserar hur / vad som ska ingå i HOG och de ser även på influenser som kommer från medlemmarna.

(är du intresserad av att läsa historien om hur ett av världens idag ledande varumärken vände trenden från minus till plus med världens största lojalitetsförening ska du läsa boken "Mer än en motorcykel – ledarskapet som gjorde Harley Davidson till en livsstil" skriven av Rich Teerlink och Lee Ozley)

Vad har vi nu?:

- Events. Norge har fler som deltar på POT träningen. 2010 deltog ca 36 st från Norge. Björn tror att det är en del av succén i Norge att det är fler som deltar! Det leder till att de som tar del av träningen får en större gemenskap.
- Mycket av HOGs pengar går till satsningar på POT träningen

Sedan följde information om buss med democyklar, om att kunna hyra hojar m.m.

Björn Persson Helsingborg Chapter frågade om vad det finns för incitament för Dealer att stötta HOG.

Björn S återkopplade till den amerikanska undersökningen genomförd av HD.

Björn påpekade att vi framöver ska göra det så enkelt som möjligt.

Björna ska skriva ett brev om hur vi ska driva våra chapter.

Detta brev ska fungera som stöd till Director i vårt arbete i respektive chapter och som en förklaring till hur vi ska jobba framöver.

Björn vill träffa våra chapter och redogöra för den nya visionen framåt.

Vi ska inte ha några regler som försvårar det att driva ett chapter.

TVÅ MÅL

- 1. BJÖRN ÖNSKAR ATT PROMOTA HOG**
- 2. BJÖRN ÖNSKAR ATT HANDLARN (DEALER) SÄLJER FLER MOTORCYKLAR OCH ATT DE SER KOPPLINGEN TILL HOG.**

VI BESLUTADE ATT DIRECTORMÖTEN SKALL ÄGA RUM I STOCKHOLM OCH ATT DET SKER LÖRDAG – SÖNDAG.

Göran Fredriksson Dir Great Lake Chapter instämde INTE i ovanstående beslut när det gällde lördag – söndag.

2012 SKER DIRECTORMÖTET I JANUARI ALT FEBRUARI.

Vi beslöt att ha ett mellanmöte 2011 i april alt maj. (så att vi kan ta hojarna) Mötet kommer ske i Sthlm

**Chapter kan ha årsmöte så att det passar dem bäst. Chapter Charter ska vara klart i Januari och sänt till Björn senast 2011-01-15. Scanna in det och maila till Björn Solberg. Bjorn.Solberg@harley-davidson.com
Du kan finna formulär etc på www.hdecomms-tools.com**

HOG Manager uppgifter:

- Ansvarig för träffar / event och att konceptet som presenteras är genomförbart
- Kan ge råd om vad som är bäst att göra för/med medlemmarna
- Tillsätta / Avsätta Chapter
- Att bygga relationer med Dealer för HOG

- Chapter är självständiga i hur att driva sina chapter. Björn kan ge råd / stöd i hur att förbättra samarbetet med Dealer. Han finns tillhands.
- Chapter blir själva ansvariga för att arbeta direkt med medlemsfrågorna. Viktigt att tänka på är att vara artiga i vår kontakt med HOG Europa.

- Det som krävs för att driva ett Chapter är 1 st Director, 1 st Assistant Director, 1 st Treasury samt 1 st Sekreterare.

Lite mer info om medlemskap.

I Norge har Dealer ett formulär som de fyller i och sänder direkt till England och Customer Care Center om det är en ny medlem. (*fick inte med all info om detta i anteckningarna*)

I Sverige går detta papper till HD Sweden vilket kan öppna upp för fler fel.

I England håller det på att installeras ett nytt dataprogram som ska göra det enklare och undvika att det blir fel.

På sista sidan i HOG Tales finns en presentation av samtliga HOG Managers samt vem hos Customer Service i UK som är ansvarig för respektive land.

Här följde en **presentation från Bo Skaugen** med lite om hans bakgrund och om hur han arbetat med förändringar och förbättringar i sitt chapter. Det första han börjat med var dock att ta bort samtliga medlemmar som INTE hade ett Internationellt medlemskap. Några av dessa har senare kommit tillbaka. Han berättade även om en undersökning de gjort hos Friskis och Svettis där han var med. En fråga var bl a; Varför gick du ur?

Ett svar som etsade sig fast hos Bosse var; DET VAR ALDRIG NÅGON SOM KOM FRAM OCH TOG MIG I HAND, TROTS ATT JAG TRÄNADE 3GGR/V i 1 ÅR.

Jag vill att alla som kommer ska känna sig VÄLKOMNA. Director ska hälsa på alla, ge en kram. DET HANDLAR OM ATT SE DEN ENSKILDE INDIVIDEN.

Jag är stolt över att vara med i HOG och i ett Chapter. HOG är min familj! HOG handlar INTE OM BYRÅKRATI.

I hans chapter prövade de att göra det enkelt och ta bort regler. De jobbade för att:

1. Se varje medlem
2. Etablera god kontakt med sin Dealer

De genomförde bl a;

- aktiviteter i butiken
- att få medlemmar att känna sig sedda som individer

Det är den inre drivkraften som NI som sitter här behöver ta fram för att driva chaptret. VI ÄR HÄR FÖR ATT HA FUN!!!!

Det handlar om:

- TILLHÖRIGHET
- VÄNSKAP
- ATT TRÄFFA NYA VÄNNER (NÄR FICK DU EN NY VÄN SIST?)

Varje Team behöver GNISTAN. Saknas Gnistan har vi bara en organisation. Gå tillbaka till varför du gick med! Någon fick dig intresserad. Vi behöver gå tillbaka till den känslan och ta fram ENTUSIASM för att få engagerade medlemmar. Är man osynlig finns man inte.

Du får det chapter som du är som ledare. Du får det du förtjänar

Det konceptet som Bosse tog fram för sitt chapter har spridit sig i hela Norge.

De medel de använder är bl a

- Butiken röjer för möten
- Sociala medel såsom Facebook, (funkade bättre än hemsidan)
- Sms
- Nyhetsbrev 6 – 8 ggr/ år / mail
- Bjöd på våfflor varje lördag i butiken en bestämd dag och tid

Det underlättar för arbetet i chaptret ju fler som deltar på POT träningen.

I Norge har även 7 av 10 Dealers deltagit i POT.

Nästa POT är i Sevilla Spanien Oktober 2011.

Efter Bosses inspirations presentation berättade

Rune Samnøj om hur han utvecklat en plattform till alla chapter i Norge.

I Norge sökte de kunskap hos varandra istället för att sitta och grubbla själva på sin kammare.

Idag är de två stycken som arbetar med att göra det enklare för chapterns webbmasters.

Det är ett s k Content Management Systems Joomla.

Björn la till att HD valt att arbeta med samma plattform

Plattformen kräver en administratör och man kan välja sitt egna gränssnitt.

Varje chapter kan välja Meny själva

Gå in på www.hog.no

Där visas alla Dealers och klickar på du på resp dealer kommer du direkt in på deras egna webbsida. Det gör innebär att HOG lyfter fram dealer och det innebär självklart ett plus.

När man har en plattform kan man samla erfarenheterna från alla.

Samtliga Director som deltog på mötet tyckte att detta var bra och är intresserade och vill vara med.

Björn vill gärna att No, Sv och Dk kan samlas på denna plattform

Förslag är att 10 000 Skr av de 50 000 Skr går till en plattform för samtliga chapter. Björn ska titta närmare på detta. **INTE KLART eller BESLUTAT PÅ MÖTET.**

Björn tar fram en plan tillsammans med Rune om hur det här skulle kunna bli klart i Sverige med en prioritet efter de som ska ha en träff framöver. Ev en kstn på 5000 Skr för 10 Chapter.

Sedan följde en diskussion om HOG Sverigs portal och om den kan användas.

HOG.SE är upptagen och registrerad av:

Gerd Olsson Skogstorpsvägen 5, 141 43 Huddinge Telnr +46705 92 92 34

org.nr 556578-0037 med mail hog@hog.se

(Susanna testade att maila med en förfrågan om domänen används etc, men fick direkt studs vilket tyder på att mail etc inte fungerar.)

Vision 2012

- Björn Solberg tillsammans med Göran Fredriksson och Susanna Frey Garpås arbetar vidare med visionen utifrån det som har blivit presenterat idag

Rapport från Åre

- Det var ca 100 av 500 som inte var HOG medlemmar
- Ca 100 kom oanmälda och betalade kontant direkt

Samtliga chapter behöver puscha för att åka till den Nationella träffen.

Göran Fredriksson Great Lake Chapter gjorde en presentation av hur organisationen ser ut inför Nationella Rallyt 2011.

Bifogas i mail

Beslutades att Nationella Rallyt

2012 sker i Sundsvall

2013 i Gbg med samarbete mellan Gothenburg Chapter och Bike Street Chapter

2014 ev i Åre tillsammans med Artic Chapter DETTA ÄR INTE SPIKAT OCH KLART

Skadefonden:

- Det har varit fel siffror i föregående protokoll.
- **Beslutades att inte ha någon skadefond**
- **Beslutades att pengarna går till "Min Stora Dag"**

Mötet avslutades kl 17.00 med start kl 8.30 Lördagen den 13 november.

Påpekas att detta är minnesanteckningar nedskrivna efter bästa förmåga av Susanna Frey Garpås
Director i Stockholm Chapter.

Kompletteringar från Björn "Major'n" Solberg på minnesanteckningarna

Jeg må komme med noen tilleggsopplysninger / kommentarer som sikkert skyldes språk.

Rett etter: Hvorfor har en organisasjon i ena landet økning ?

Står det: Stor skillnad som er spesiell etc. Informasjonen om forskjellen mellom Dealere i Norge og Sverige har ingenting med medlemstallene å gjøre. Dette var en informasjon om hvorfor HOG blir økonomisk sponset av Harley Davidson Sweden og ikke HOG internasjonalt.

Beløpet som Harley Davidson Sverige sponser HOG i Sverige med er tilsvarende det HOG bruker i Norge.

Hur skiljer sig arbetet i Norge kontra Sverige når det gjelder HOG?

Møtet det refereres til var ikke Director møte men Dealermøte.

Dealere i Norge betaler ikke for director møtet, men de er invitert og betaler derved for seg selv.

Når det gjelder Oslo får nok chapteret mer enn 50 000 kroner men husk at det er 370 medlemmer der.

Sponsing fra Dealer er ett resultat av hvilken verdi Dealer ser i sitt chapter, glem aldri det.

Litt info om medlemskap

Ber dere se bort fra dette punkt. Som jeg forklarte er det en prosess via HDNet som er mer manuell fra svenske dealere via HD Sweden en Norske og informasjonene skal håndteres flere ganger hvilket gir mulighet for flere feil. Som det står videre, jobbes det med ny programvare i England og dette vil være i drift ved årsskiftet og feilene skal da bli minimale. Det er umulig å ikke få noen problemer med 107 000 medlemskap.

Når det gjelder director møtet i 2011 så ble ikke tidspunkt fastsatt. Det skal jeg komme tilbake til. Mest sannsynlig er dog Juni / Juli. Jeg ønsker å få besøkt flere dealere før neste møte.

Igjen, takk for ett bra og positivt møte. Gleder meg til å jobbe sammen med dere.

Hilsen

Major'n