

## Motion till årsmötet

### Friköpsalternativ vid försäljningsaktiviteter

#### Bakgrund

Enköpings IBK genomför återkommande försäljningsaktiviteter såsom lotter, rabatthäften och liknande, där en del av intäkterna tillfaller klubben. Exempelvis har klubbabatten ett försäljningspris på 250 kr, varav 125 kr utgör klubbens andel.

Klubben sätter medlems- och säsongavgifter för respektive lag och åldersgrupp i syfte att täcka grundläggande kostnader. Utöver detta budgeteras försäljningsaktiviteter för att täcka övriga kostnader samt bygga en ekonomisk buffert. En rimlig utgångspunkt är att försäljningsbudgeten beräknas på total förväntad intäkt delat på antalet aktiva spelare, så att varje spelares andel blir tydlig och förutsägbar.

I dag förväntas medlemmar och vårdnadshavare aktivt sälja tilldelade produkter. Detta kan vara svårt för många – inte alla har samma möjlighet eller nätverk för försäljning – vilket leder till att produkter lämnas osålda eller att engagemanget upplevs som en börda snarare än ett stöd för föreningen.

#### Yrkande

Mot bakgrund av ovanstående yrkar undertecknad att årsmötet beslutar:

**att** klubben tydligt kommunicerar till varje medlem vad som förväntas av dem inför varje säsong – exempelvis att varje spelare förväntas sälja X antal bingolotter, kalendrar, klubbhäften osv., samt vilket belopp detta motsvarar i klubbintäkt,

**att** medlemmar ges möjlighet att välja att betala in klubbens vinstandel direkt, som ett alternativ till aktiv försäljning,

**att** detta friköpsalternativ även gäller partiellt – säljer en spelare exempelvis hälften av tilldelat material behöver endast resterande vinstandel betalas in till klubben,

**att** detta friköpsalternativ kommuniceras tydligt i samband med varje försäljningsaktivitet, samt

**att** styrelsen ansvarar för att rutiner tas fram för hur såväl försäljningsmål som inbetalningar praktiskt hanteras och följs upp.

#### Motivering

Förslaget skapar transparens kring vad medlemskapet faktiskt innebär ekonomiskt. När varje spelare vet exakt vad som förväntas av dem – och har ett tydligt alternativ om de inte kan eller vill sälja – minskar osäkerheten och upplevd orättvisa. Klubben garanteras dessutom sin budgeterade intäkt oavsett försäljningsutfall, vilket ger bättre ekonomisk förutsägbarhet.

Modellen är utformad för att vara rättvis för alla medlemmar oavsett ekonomisk situation. De som inte har möjlighet att köpa sig fria kan i stället engagera sig extra i försäljningen av sitt tilldelade material. De som inte vill sälja ges möjlighet att betala in klubbens vinstandel – vilket innebär en lägre kostnad än att köpa materialet till

fullpris. En modell där partiell försäljning kombineras med inbetalning av resterande belopp är både rättvis och flexibel för alla familjer.

Enköping, 8 juni 2026

Andreas Olssén

#### Styrelsens yttrande

Styrelsen vill tacka motionären för ett engagerat och relevant förslag.

Styrelsen anser dock att motionen inte bör bifallas. Föreningens verksamhet ska präglas av gemensamt ansvar, delaktighet och rättvisa. Enligt grundläggande principer inom idrottsrörelsen bygger en fungerande förening på att många bidrar gemensamt till verksamheten, vilket stärker både -SISU lyfter

beslut för att skapa en stabil och demokratisk verksamhet.

Styrelsen bedömer därför att en gemensam modell, där samtliga spelare deltar i försäljningsaktiviteter och där ingen kan köpa sig fri, är mest ändamålsenlig. En sådan ordning skapar likabehandling, tydlighet och stärker lagets sammanhållning. Samtidigt ska flexibilitet finnas inom laget, där spelare kan få stöd eller bidra på alternativa sätt vid behov.

#### Styrelsens förslag till beslut:

att avslå motionen

att uppdra åt styrelsen att säkerställa tydliga och gemensamma rutiner för försäljning, där lika ansvar kombineras med möjlighet till alternativa insatser vid behov