

Saksbehandler:  
Sissel Myklebust Mæland og Erik Iden

### Saksfremlegg

|                   |            |
|-------------------|------------|
| Behandlende organ | Møtedato   |
| Generalforsamling | 14.06.2025 |

## GF 14.juni 2025 – Orientering om rekruttering av medlemmer og givere

**Kort fremstilling av saken:** Generalforsamlingen 2023 hadde oppe sak om utvikling i medlemskap og givere, og fattet følgende vedtak: «Generalforsamlingen 2023 ber hovedstyret i Sjømannskirken om å følge opp generalforsamlingens drøfting, og legge frem en orientering for GF 2025 om hvordan ordning for og rekruttering av medlemmer og givere til Sjømannskirken best kan ivaretas for fremtiden.». Det gjøres gjennom denne saken.

**Forslag til vedtak:** Generalforsamlingen takket for orienteringen og ba hovedstyret og administrasjonen om å ta med momentene fra samtalen i det videre arbeidet med rekruttering av givere og medlemmer.

---

### Utfyllende saksinformasjon:

#### Bakgrunn

**Generalforsamlingen** fikk i 2023 en [bred utredning](#) av den historiske utviklingen av medlemskapsordningen og innsamlingsarbeidet som gjøres fra hovedkontoret. Nederst i denne saken er tilsvarende aktuelle tall for 2023 og 2024 lagt inn. Som

resultat av drøftingen i generalforsamlingen ble det bedt om en ny sak om hvordan Sjømannskirken best kan rekruttere medlemmer og givere for fremtiden.

### Aktuelt

Kjennskap og engasjement for oppdraget og arbeidet som gjøres er grunnleggende både for å få folk til å bli givere og for å få folk til å engasjere seg som medlemmer eller frivillige. Erfaring og undersøkelser viser at de fleste som engasjerer seg som medlem eller frivillig har en personlig erfaring med Sjømannskirkens arbeid.



*Ipsos omdømmepyramide illustrerer hvordan kjennskap er grunnleggende for støtte og tillit. Kilde: Ipsos` profilundersøkelse for norske organisasjoner.*

En undersøkelse gjennomført av Norstat for Sjømannskirken i 2017 viser at blant de som sier de kjenner til Sjømannskirken har flest fått kjennskap til Sjømannskirken fra media. 1 av 4 har besøkt en sjømannskirke. Undersøkelsen viser videre at det særlig er personer som har besøkt en sjømannskirke, som har sjøfolk i familien, eller som kjenner en som er, eller har vært, ansatt i Sjømannskirken som støtter Sjømannskirken økonomisk.

En kvalitativ undersøkelse gjennomført av innsiktsbyrået Perceptor for Sjømannskirken i 2017 viser at det er hjelpen Sjømannskirken gir i krisesituasjoner som ulykker, kriminalitet og naturkatastrofer, samt hjelp til barn og familier som trenger hjelp på grunn av rus og psykiatri som motiverer til å støtte Sjømannskirken økonomisk.

Sjømannskirken har sett en noe fallende tendens både for kjennskapen til Sjømannskirken og folks inntrykk av arbeidet. Fortsatt har 90 prosent hørt om Sjømannskirken, men andelen som betrakter Sjømannskirken som fullstendig ukjent har økt fra tre til ti prosent de siste ti årene. Andelen som kjenner organisasjonen godt, eller meget godt, har gått ned fra 57 til 53 prosent. Dette er på ingen måte dramatisk, men likevel verdt å merke seg. Når tallene brytes ned på aldersgrupper, viser det seg nemlig at en av tre under 30 år ikke kjenner til Sjømannskirken. For å sikre muligheter for givere og medlemmer i framtiden, er det viktig at vi når fram til yngre med tilbud de opplever relevant og at vi når fram til dem med dette tilbudet.

**For best å sikre rekruttering av givere og medlemmer i framtiden mener hovedstyret og administrasjonen at Sjømannskirken må:**

1. Ha tjenester som oppleves relevante for nordmenn i utlandet – også for nye generasjoner
2. Skape kjennskap til det Sjømannskirken har å tilby og kunnskap om hvordan det er relevant gjennom aktivt kommunikasjonsarbeid
3. Få fram behovet for Sjømannskirkens omsorgs- og beredskapsarbeid og hvordan frivillige gaver gjør dette mulig gjennom systematisk kommunikasjons- og innsamlingsarbeid i Norge og utlandet.
4. Tydeliggjøre betydningen av medlemsordningen i organisasjonen ved for eksempel å forvente at alle med tillitsverv er medlemmer, forvente at ansatte, frivillige medarbeidere og sesongmedarbeidere er medlemmer og at medlemsordning og givertjeneste fremmes både i den eksterne og interne kommunikasjonen

**Hva gjøres på disse områdene i dag og er planlagt framover? (tilsvarende nummerering som listen over)**

1. Gjennom å tydeliggjøre Sjømannskirkens identitet, egenart og oppdrag, og peke ut overordnede strategiske satsingsområder, skal vi sikre at organisasjonen er relevant også i framtiden. Ny strategi for Sjømannskirken er under utvikling og drøftes på generalforsamlingen. Behovet til nye generasjoner, og hvordan Sjømannskirken kan møte disse, bør belyses i strategien
2. Kommunikasjonsavdelingen og den enkelte enhet arbeider målrettet med kommunikasjonsarbeid i Norge og utlandet for å få fram hva Sjømannskirken gjør og hvordan vi er relevante for nordmenn i utlandet. Mediekontakt, kampanjer særlig rettet mot yngre, økt trykk på digital annonsering og nyhetsbrev, sosiale medier og deltakelse på arenaer hvor vi når de som ikke kjenner oss så godt fra før er eksempler på satsinger gjort så langt i Norge. I tillegg er den enkelte enhet aktiv i kommunikasjonsarbeidet med sine målgrupper gjennom bruk av nettsider, sosiale medier, oppsøkende kommunikasjon i sosiale medier og fysisk, plakater og brosjyrer samt nyhetsbrev. Kommunikasjonsavdelingen arbeider kontinuerlig med å utvikle dette arbeidet gjennom analyser, kompetanseheving og iverksetting av nye tiltak. Økte kommunikasjonsbudsjetter kan øke måloppnåelsen.
3. Innsamlingsteamet i kommunikasjonsavdelingen har gjort flere tiltak for å øke rekrutteringen og hindre frafall blant giverne til Sjømannskirken de siste årene. Arbeidet er i kontinuerlig utvikling gjennom analyse, testing og samarbeid med eksterne kompetansemiljø.
  - a. I Norge: Gjennom analyser av giverdata er det utviklet datamodeller (score-modeller) for å optimalisere hvem man ber om gaver fra. En tydeligere prioritering av hvem man spør om å bli giver, har medført et mer effektivt innsamlingsarbeid, med lavere kostnader samtidig som inntektene er holdt oppe.
  - b. I Norge: Det er satt opp automatiserte kommunikasjonsløp for givere for å oppmuntre til nye gaver og for å øke lojalitet som faste givere.
  - c. Fra august 2024 er det arbeidet med en ny strategi for å rekruttere givere via digitale kanaler. Dette arbeidet er under utvikling og omfatter blant annet differensierte nyhetsbrev i forhold til hvilken relasjon man har til Sjømannskirken, digital annonsering og

tilpassede landingssider på nett. Høsten 2024 var en testperiode. Prosjektet utvikles videre i 2025.

4. Det stilles i dag ikke krav eller forventning om medlemskap for å ha tillitsverv i Sjømannskirken, men man må ha medlemskap for å stemme. Vi oppfordrer alle interessenter til å melde seg inn, og ansatte som slutter i tjenesten får informasjon om medlemsordningen, og blir i mange tilfeller spurt om frivillig innsats for Sjømannskirken en stund etter hjemkomst. Norgesarbeidet arrangerer treff for tidligere ansatte, og vi ser at de som avslutter tjenesten i Sjømannskirken har glede av å få opprettholde sitt engasjement for organisasjonen.

Norgesarbeidets medarbeidere og frivillige inviterer til fellesskap rundt Sjømannskirkens arbeid på arrangement som basarer, gudstjenester med kirkekafe, fest på kjerka og lignende. Disse arrangementene er åpne, og muligheten for medlemskap blir synliggjort. De aller fleste medlemmer verves gjennom personlig kontakt. I perioder har medlemsordningen hatt et særlig fokus på Norgesarbeidets Facebook-side. Vi vil fortsette å invitere til fellesskap og løfte fram medlemsordningen.

### **Fast givertjeneste på sjømannskirkene**

Fast givertjeneste på Sjømannskirkene er frivillighetsarbeid som innbyr til større lokal deltagelse og varig engasjement. Inntektene fra givertjenesten kan gi et viktig og budsjetterbart bidrag til stasjonens økonomi over mange år.

Det er våre faste lokale støttespillere, ansatte, frivillige, nære kirkegjengere og deres familier, samt brukere med god kjennskap til og som benytter våre tjenester lokalt, som utgjør broparten av faste givere på sjømannskirkene.

I 2008/2009 startet markedsavdelingen rekruttering og drift av lokal Fast givertjeneste på Gran Canaria og i Albir – Villajoyosa. I 2016 ble nettbasert rekruttering og sentral drift og administrasjon av giverbase lansert for hele utarbeidet. I påfølgende år gjennomførte en håndfull kirker rekrutteringskampanjer med gode resultater.

De siste 4–5 årene har lokal rekruttering av nye faste givere og oppfølgende giverpleie generelt sett vært lavt prioritert ved sjømannskirkene. Givertjenestens omfang i utearbeidet er følgelig betydelig redusert i perioden.

### **Medlemskap i sjømannskirkene**

Ifølge grunnreglene skal også sjømannskirkene ha medlemsordninger, men alle har ikke fått dette på plass. Sjømannskirkene i USA har lenge hatt krav fra myndighetene om en medlemsordning, og har derfor dette på plass.

Det er lagt til rette for at lokale medlemskap kobles på den digitale medlemsordningen som administreres i Norge. Foreløpig er det bare ved Sjømannskirken på Gran Canaria ordningen er samordnet med medlemskap i Norge. Denne sammenkoblingen er helt i startgropa når saken skrives. Det er krevende å få folk til å melde seg inn som medlemmer også blant aktive brukere av kirken. Rabatt i butikken/nettbutikken er et tiltak som brukes for å gjøre det mer attraktivt å bli medlem.

Det er et potensiale til å øke det samlede medlemstallet dersom kirkene får opp ordning med medlemskap og denne kobles til medlemsregisteret i Norge. Spørsmålet er om hvor høyt dette arbeidet skal prioriteres i en hektisk hverdag med mange ønsker og behov som skal dekkes.

## **Muligheter og utfordringer**

Innsamlingsarbeidet i Sjømannskirken er organisert slik at hver sjømannskirke har ansvar for sitt eget innsamlingsarbeid, mens innsamlingsteamet jobber med innsamling blant givere bosatt i Norge. Marked Utland gir support til enhetene i deres innsamlingsarbeid.

### **Rekruttering av givere i Norge**

Terskelen for å komme i kontakt med potensielle givere har økt de siste årene. Konkurransen om oppmerksomhet blir bare større og større. Det må sterke virkemidler til for å få stoppeffekt i et kommunikasjonslandskap der vi eksponeres for mange tusen budskap daglig. I et slikt landskap er det svært viktig å sikre at virkemiddelbruken på samme tid gir resultater og ivaretar grunnleggende etiske prinsipper. De færreste blir fast giver eller medlem uten å bli spurt direkte og

personlig. Rekruttering til fast givertjeneste i Norge gjøres i dag per telefon, og mange tar ikke telefon fra ukjente nummer i dag. Dermed når vi sjelden mer enn halvparten av dem vi prøver å ringe. Det er satt i gang et større arbeid for å rekruttere interessenter og derigjennom givere via digitale kanaler.

### **Rekruttering av faste givere på sjømannskirkene**

I vår sentrale database (CRM) er det registret ca. 220 lokale faste givere som samlet gir ca. NOK 660 000 årlig. I tillegg drifter en håndfull stasjoner lokale givertjenester som ikke er registrert i CRM. Kun 5–6 kirker har i dag en lokal fast givertjeneste med mer enn 15 aktive givere.

Gjennomføring av lokale rekrutteringskampanjer fra noen år tilbake viser at de fleste stasjoner har potensiale for fast givertjeneste. Flere steder kan man sannsynligvis oppnå en dobling av givermassen gjennom målrettede lokale rekrutteringskampanjer og oppfølging.

Det er noen grunnleggende forhold som hindrer vekst og svekker drift av fast givertjeneste i utearbeidet. De viktigste er:

- Stabene er små og har mange oppgaver knyttet til kjernevirksomheten. Dette medfører lite kapasitet til dette arbeidet. Det rekrutteres ikke på innsamlingskompetanse, så det blir også tilfeldig om enhetene innehar denne kompetansen. En styrking av sentralt innsamlingsteam kan bidra noe til å få en større kontinuitet i arbeidet.
- For personer som ikke har konto i norsk bank er det ikke mulig med løsninger som avtalegiro eller Vipps fast giveravtale, noe som medfører et noe høyere frafall fra ordningen når kortene som er knyttet til giveravtalen går ut. Dette følges opp lokalt med oppfordring om å oppdatere kortinformasjonen når denne går ut.

Følgende kirker har hatt/planlager rekrutteringskampanjer for fast givertjeneste i 2025: Gran Canaria, Pattaya, Albir–Villajoyosa og Tenerife

### **Rekruttering av medlemmer**

Sjømannskirken har i mange år jobbet for å øke antallet medlemmer, og har til tider hatt stort fokus på dette i Norgesarbeidet. Likevel har vi ikke greid å få mer enn rundt 3000 på det meste. Et medlemskap er tilnærmet gratis, og det er ikke

kostnaden på 150 kroner i året som hindrer folk i å bli medlem. Se sak til GF 2023 som har bred redegjørelse av utfordringene.

Antall medlemmer som avgir stemme ved valg har variert gjennom årene, men har generelt sett ligget på 10–20 prosent av medlemsmassen. Administrasjonen har forsøkt ulike ordninger for å gjøre det enklere å stemme ved valg. Til denne generalforsamlingen er muligheten for digital avstemming ytterligere forenklet. Hvor stor andel som benytter sin stemmerett, vil tiden vise.

Det er foreslått å automatisk definere alle faste givere som medlemmer. Det er det ikke rom for ifølge personvernforordningen som omfatter personvernloven og markedsføringsloven. Vi må ha aktivt samtykke for å registrere noen som medlemmer. Vi testet ut å tilby gratis medlemskap til 1000 faste givere i 2023, uten at noen takket ja til tilbudet. Vi har derfor konkludert med at det ikke er mange medlemmer å hente på denne måten.

Vi har prøvd ut medlemsgoder som rabatter og lignende som rekrutteringstiltak. Erfaring viste at for eksempel rabatter på våre overnattingssteder til dels var populært blant eksisterende medlemmer, men at det virket lite rekrutterende. Våre overnattingssteder tapte også økonomisk på dette, og det betalte seg ikke i form av økt medlemsmasse, inntekter eller engasjement. Det ble derfor avviklet.

At det ikke stilles forventning om medlemskap for å ha tillitsverv i organisasjonen, oppleves kontraproduktiv i arbeidet med å rekruttere medlemmer. Når medlemskap ikke betraktes som viktig nok til å forvente at ansatte og tillitsvalgte er medlemmer, er det krevende å argumentere for at frivillige skal melde seg inn. Dette er løftet fram og belyst i innmeldt sak fra regionrådet i Oslo og Akershus.

## **Konklusjon**

Hovedstyret og administrasjonen mener Sjømannskirken må jobbe videre i stadig forbedring med:

1. Opprettholde og utvikle tjenester som oppleves relevante for nordmenn i utlandet – også for nye generasjoner
2. Skape kjennskap til det Sjømannskirken har å tilby og kunnskap om hvordan det er relevant gjennom aktivt kommunikasjonsarbeid

3. Få fram behovet for Sjømannskirkens omsorgs- og beredskapsarbeid og hvordan frivillige gaver gjør dette mulig gjennom systematisk kommunikasjons- og innsamlingsarbeid, både i Norge og ved sjømannskirkene.
4. Tydeliggjøre betydningen av medlemsordningen i organisasjonen ved for eksempel å forvente at alle med tillitsverv er medlemmer, forvente at ansatte, frivillige medarbeidere og sesongmedarbeidere er medlemmer og at medlemsordning og givertjeneste fremmes både i den eksterne og interne kommunikasjonen.

**Oppdaterte tall for 2024 i henhold til sak til GF 2023. Tall for 2023 i parentes**

- ❖ Inntekter fra innsamling fra private givere i Norge: 19,9 (19,6) millioner kroner

Kostnader til dette arbeidet, inkludert lønn: 8,7 (8,7) millioner kroner

- ❖ Inntekter fra Norgesarbeidet: 5,0 (4,3) millioner kroner

Kostnader i Norgesarbeidet, inkl. lønn: 6,8 (6,4) millioner kroner

*Herav:*

- Inntekter medlemskontingent: 367 000,- (383 000)
- Direkte kostnader medlemsordning (ikke lønn): 95 000,- (60 266,-)
- Inntekter fra kirkeoffer: 1,9 (1,5) millioner kroner
- Foreningsbidrag: 1,1 (1,1) millioner kroner

- ❖ Antall medlemmer ved utgangen av året: 2664. 1454 av disse var individuelle medlemmer (2023: 2 640 medlemmer, 1 378 av disse var individuelle medlemmer)

- ❖ Antall foreninger ved utgangen av året: 116 med til sammen 1210 medlemmer (inkludert i medlemstallet over) (2023: 126 foreninger med til sammen 1 262 medlemmer)

- ❖ Antall faste givere i Norge (Følgesvenner): 6206 (6518)

- ❖ Antall givere som bare gav på forespørsel (sporadiske givere): 9372. (9639). I tillegg gir medlemmer og faste givere også ekstra gaver på forespørsel. De er ikke med i dette antallet

- ❖ Inntekt fra fast givertjeneste ved kirkene: 1,2 millioner kroner (950 000)