****

**Scriptie**

Een onderzoek naar Publiek-Private Samenwerking onder partners en supporters van JOGG-Harderwijk.



Timo Hoenderboom

512030

VH05

Sport, Gezondheid en Management

Afstudeerbegeleidster: Marie-Louise Verhees

Meelezer: Monique Zeegers

# Voorwoord

Voor u ligt het onderzoek naar Publiek-Private Samenwerking binnen JOGG-Harderwijk. Deze scriptie is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de opleiding Sport, Gezondheid en Management op de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Het onderzoek is geschreven voor Kasper Doesborgh, JOGG-regisseur van Harderwijk. Deze scriptie is geschreven in de periode februari 2016 tot en met juni 2016.

Het afstudeeronderzoek heeft me inzicht gegeven in de manier waarop partners en supporters denken over de samenwerking binnen JOGG-Harderwijk. De verscheidenheid van ondervraagden zorgde tevens voor een uitdagende manier van onderzoeken. Dit kwam door het feit dat de ene ondervraagden veel meer voorkennis had van de huidige samenwerking dan de ander. Binnen de gemeente heb ik voldoende tijd gehad om mijn onderzoek te voltooien. Ik voel me trots dat ik een bijdrage heb mogen leveren aan de JOGG-beweging in Harderwijk.

Bij deze wil ik graag in het bijzonder mijn stagebegeleider Kasper Doesborgh en afstudeerbegeleidster Marie-Louise Verhees bedanken voor de ondersteuning gedurende mijn stageperiode. Daarnaast zou ik graag mijn dankwoord willen uitspreken naar de meelezer van het onderzoek, Monique Zeegers. Zonder hen was de uitvoering van mijn onderzoek niet mogelijk geweest.

Graag zou ik verder mijn dankwoord willen uitspreken naar de ondervraagden die meegewerkt hebben aan mijn onderzoek. Dit geldt eveneens voor mijn collega’s van Gemeente Harderwijk. Tot slot zou ik graag mijn familie, vrienden en studiegenoten willen bedanken voor de mentale ondersteuning.

Harderwijk, 16 juni 2016

Timo Hoenderboom

Inhoud

[Samenvatting 7](#_Toc453785845)

[1. Inleiding 8](#_Toc453785846)

[1.1 Aanleiding 8](#_Toc453785847)

[1.2 Probleemstelling 9](#_Toc453785848)

[1.2.1 Doelstelling 9](#_Toc453785849)

[1.2.2 Centrale vraag 9](#_Toc453785850)

[1.2.3 Globaal Conceptueel model 9](#_Toc453785851)

[1.3 Deelvragen 10](#_Toc453785852)

[1.3.1 Theoretische deelvragen 10](#_Toc453785853)

[1.3.2 Empirische deelvragen 10](#_Toc453785854)

[1.3.3 Analytische deelvragen 10](#_Toc453785855)

[1.4 Onderzoekmodel 10](#_Toc453785856)

[1.5 Relevantie van het onderzoek 11](#_Toc453785857)

[1.6 Leeswijzer 11](#_Toc453785858)

[2. Theoretisch kader 13](#_Toc453785859)

[2.1 Wat is PPS? 13](#_Toc453785860)

[2.1.1 Concessiemodel 13](#_Toc453785861)

[2.1.2 Alliantiemodel 13](#_Toc453785862)

[2.2 Modellen voor effectieve (Publiek Private) samenwerking en/of partnerschap 14](#_Toc453785863)

[2.2.1 Vijf invalshoeken voor samenwerking (Kluwen) 14](#_Toc453785864)

[2.3 Succesfactoren van PPS 15](#_Toc453785865)

[2.3.1 Fase 1: Probleemverkenning/initiatie 15](#_Toc453785866)

[2.3.2 Fase 2: Projectdefiniëring en Publieke structurering 16](#_Toc453785867)

[2.3.3 Fase 3: Partnership keuze 16](#_Toc453785868)

[2.3.4 Fase 4: Uitvoering en exploitatie 18](#_Toc453785869)

[2.4 Conclusie 20](#_Toc453785870)

[Hoofdstuk 3: Methode 23](#_Toc453785871)

[3.1 Beschrijving onderzoekspopulatie 23](#_Toc453785872)

[3.1.1 Partners 23](#_Toc453785873)

[3.1.2 Supporters 23](#_Toc453785874)

[3.2 Topiclijst 23](#_Toc453785875)

[3.3 Onderzoeksprocedure 24](#_Toc453785876)

[3.3.1 Werving 24](#_Toc453785877)

[3.3.2 Afname semigestructureerde interviews 24](#_Toc453785878)

[3.4 Validiteit en betrouwbaarheid 24](#_Toc453785879)

[3.4.1 Validiteit 24](#_Toc453785880)

[3.4.2 Betrouwbaarheid 25](#_Toc453785881)

[3.5 Data analyse 26](#_Toc453785882)

[4. Resultaten 27](#_Toc453785883)

[4.1 Meningen/ervaringen van partners en supporters 27](#_Toc453785884)

[4.1.1 Doelstellingen oplossen probleem 27](#_Toc453785885)

[4.1.2 Omvang van het project 27](#_Toc453785886)

[4.1.3 Samenwerkingsovereenkomst partners 27](#_Toc453785887)

[4.1.4 Publieke ondersteuning 27](#_Toc453785888)

[4.1.5 Maatschappelijke ondersteuning 27](#_Toc453785889)

[4.1.6 Ervaringen met partners en supporter 28](#_Toc453785890)

[4.1.7 Omgaan met risico’s 28](#_Toc453785891)

[4.1.8 Betrokkenheid 28](#_Toc453785892)

[4.1.9 Geloofwaardigheid 28](#_Toc453785893)

[4.1.10 Respect 28](#_Toc453785894)

[4.1.11 Eerlijkheid 28](#_Toc453785895)

[4.1.12 Verdeling van taken en verantwoordelijkheden 29](#_Toc453785896)

[4.1.13 Interne communicatie 29](#_Toc453785897)

[4.1.14 Externe communicatie 29](#_Toc453785898)

[4.1.15 Monitoring 29](#_Toc453785899)

[4.1.16 Deskundigheid 29](#_Toc453785900)

[4.1.17 Gezamenlijke belangen 30](#_Toc453785901)

[4.1.18 Individuele belangen 30](#_Toc453785902)

[4.1.19 Belangen van organisaties 30](#_Toc453785903)

[4.1.20 Probleemoplossend vermogen regisseur 30](#_Toc453785904)

[4.1.21 Resultaat gedreven werken regisseur 30](#_Toc453785905)

[4.1.22 Openstaan voor nieuwe ideeën regisseur 30](#_Toc453785906)

[4.1.23 Ondersteuning Regisseur 30](#_Toc453785907)

[4.2 Succesfactoren die volgens partners en supporters van invloed zijn op de samenwerking 31](#_Toc453785908)

[4.2.1 Omvang van het project 31](#_Toc453785909)

[4.2.2 Eisen doelstellingen (SMART/MAGIE/AMORE) 31](#_Toc453785910)

[4.2.3 Veranderen doelstellingen (SMART/MAGIE/AMORE) 31](#_Toc453785911)

[4.2.4 Gezamenlijke doelstellingen 31](#_Toc453785912)

[4.2.5 Samenwerkingsovereenkomst partners 31](#_Toc453785913)

[4.2.6 Samenwerkingsovereenkomst supporters volgens de partners 32](#_Toc453785914)

[4.2.7 Samenwerkingsovereenkomst supporters volgens de supporters 32](#_Toc453785915)

[4.2.8 Publieke en maatschappelijke ondersteuning 32](#_Toc453785916)

[4.2.9 Ideale partner of supporter 32](#_Toc453785917)

[4.2.10 Hoeveel partners of supporters 33](#_Toc453785918)

[4.2.11 Partner bijdragen 33](#_Toc453785919)

[4.2.12 Supporter bijdragen 33](#_Toc453785920)

[4.2.13 Organisatiekenmerken 33](#_Toc453785921)

[4.2.14 Identificeren en omschrijven van risico’s 33](#_Toc453785922)

[4.2.15 Betrokkenheid 33](#_Toc453785923)

[4.2.16 Verdeling van taken en verantwoordelijkheden 34](#_Toc453785924)

[4.2.17 Interne communicatie 34](#_Toc453785925)

[4.2.18 Externe communicatie 34](#_Toc453785926)

[4.2.19 Monitoring 34](#_Toc453785927)

[4.2.20 Rekening houden met verschillende belangen 34](#_Toc453785928)

[4.2.21 Capaciteiten leider 34](#_Toc453785929)

[4.3 Het model voor PPS volgens de partners en supporters 35](#_Toc453785930)

[4.3.1 Hiërarchie 35](#_Toc453785931)

[4.3.2 Publieke probleemeigenaar versus gezamenlijke probleemeigenaar 35](#_Toc453785932)

[4.3.3 Balans tussen contract en vertrouwen 35](#_Toc453785933)

[4.3.4 Vormgeving en onderscheid 35](#_Toc453785934)

[4.3.5 PPS juiste manier 35](#_Toc453785935)

[5. Conclusie 37](#_Toc453785936)

[5.1 Meningen/ervaringen van partners en supporters 37](#_Toc453785937)

[5.2 Succesfactoren die volgens partners en supporters van invloed zijn op de samenwerking 37](#_Toc453785938)

[5.3 Het PPS-model voor JOGG-Harderwijk volgens partners en supporters 37](#_Toc453785939)

[5.4 Beantwoording centrale vraag 38](#_Toc453785940)

[6. Discussie 39](#_Toc453785941)

[6.1 Theoretische relevantie 39](#_Toc453785942)

[6.1.1 Relatie tussen resultaten en theoretisch kader 39](#_Toc453785943)

[6.1.2 Resultaten vergeleken met resultaten uit andere onderzoeken 39](#_Toc453785944)

[6.2 Praktische relevantie 39](#_Toc453785945)

[6.3 Begrenzing 40](#_Toc453785946)

[6.4 Suggesties voor vervolgonderzoek 40](#_Toc453785947)

[6.4.1 Onderzoek onder de inwoners van Gemeente Harderwijk 40](#_Toc453785948)

[6.4.2 Aanvullend onderzoek onder supporters 41](#_Toc453785949)

[7. Aanbevelingen 42](#_Toc453785950)

[7.1 Alliantiemodel 42](#_Toc453785951)

[7.2 Externe communicatie 42](#_Toc453785952)

[7.2.1 Frequentie van berichten 42](#_Toc453785953)

[7.2.2 Naamsbekendheid 42](#_Toc453785954)

[7.3 Doelstellingen 43](#_Toc453785955)

[7.4 Samenwerkingsovereenkomst supporters 43](#_Toc453785956)

[7.5 Omvang van de beweging 43](#_Toc453785957)

[7.6 Keuze partners en supporters 43](#_Toc453785958)

[7.6.1 keuze partners 43](#_Toc453785959)

[7.6.2 Keuze supporters 44](#_Toc453785960)

[7.6.3 Alternatief selecteren partners en supporters 44](#_Toc453785961)

[7.7 Aanbevelingen ter handhaving 44](#_Toc453785962)

[7.8 Prioriteitenlijst 45](#_Toc453785963)

[Literatuurlijst 46](#_Toc453785964)

[Bijlagen 50](#_Toc453785965)

# Samenvatting

Het onderzoek naar de meningen en ervaringen van partners en supporters aangaande de Publiek-Private Samenwerking binnen JOGG-Harderwijk is uitgevoerd in opdracht van Gemeente Harderwijk. De aanleiding van het onderzoek is de aflopende contracten met partners. De positieve resultaten hebben bijgedragen aan de behoefte voor een doorstart na 2016, waarbij partners en supporters nodig zijn. De aanbevelingen uit het onderzoek kan Kasper Doesborgh gebruiken voor de inrichting van de samenwerking met partners en supporters na 2016.

In het theoretisch kader is de verdieping gezocht in de twee variabelen, *Publiek-Private Samenwerking* en de *succesfactoren.* Aan de hand van deze variabelen is theorie gezocht om een kwalitatief deductief onderzoek op te zetten, waarbij interviews zijn afgenomen. De onderzoekspopulatie bestond uit 5 partners en 63 supporters, waarvan 5 partners en 7 supporters zijn ondervraagd. De ondervraagden waren afkomstig van partner- en supportorganisaties die aangesloten zijn bij JOGG-Harderwijk.

De resultaten van het onderzoek laten zien dat de doelstellingen, externe communicatie, omvang, samenwerkingsovereenkomst voor supporters, de toekomstige partners en supporters en het alliantiemodel factoren zijn die in de toekomst extra aandacht verdienen. Uit de resultaten kan namelijk worden geconcludeerd dat de doelstellingen volgens de ondervraagden opnieuw moeten worden opgesteld. Daarbij geeft men aan dat het aantal doelstellingen verminderd kan worden en de doelstellingen scherper moeten worden opgesteld. Tevens blijkt uit de resultaten dat de doelstellingen gezamenlijk moeten worden opgesteld met de partners, daarnaast kunnen supporters met een hoge betrokkenheid meedenken. Op het gebied van externe communicatie is met name de frequentie van berichten en het genereren van naamsbekendheid van belang. Het aansluiten bij evenementen en activiteiten kan helpen bij het vergroten van de omvang. Verder blijkt dat er voor supporters ‘iets’ moet worden vastgelegd als een soort van inspanningsverplichting en het alliantiemodel wordt gezien als het meest geschikte model voor PPS binnen JOGG-Harderwijk.

De belangrijkste aanbevelingen uit het onderzoek laten zien dat voor het creëren van naamsbekendheid het van belang is om per doelgroep te bepalen welk medium het meest geschikt is. Het is tevens belangrijk dat de frequentie van berichten omlaag gaat. Voor zowel naamsbekendheid als de frequentie van berichten wordt aanbevolen een communicatieadviseur advies te laten geven in de communicatiewerkgroep. Daarnaast kan voor naamsbekendheid het onderzoek van de HU studenten worden gebruikt. Een andere belangrijke aanbeveling is om de doelstellingen in overleg met partners SMART te formuleren. Het is daarbij belangrijk om niet te veel doelstellingen op te stellen en ze scherp te formuleren. Voor de samenwerkingsovereenkomst moeten supporters de mogelijkheid krijgen om afspraken op papier vast te leggen.   
Voor de toekomst is het advies om de JOGG-beweging meer uit te bereiden. Dit kan door aansluiting te zoeken bij evenementen en activiteiten. Tevens is het advies om partners en supporters aan JOGG-Harderwijk toe te voegen. De supermarkt Jumbo en scholen worden daarbij aanbevolen.

# 1. Inleiding

## 1.1 Aanleiding

In Nederland neemt het overgewicht en obesitas onder kinderen de afgelopen decennia toe, met ernstige gevolgen voor de gezondheid (Schönbeck et al., 2012). Overgewicht bij kinderen vergroot namelijk de kans op glucose-intolerantie, verhoogde bloeddruk en hypercholesterolemie. Kinderen met obesitas hebben op latere leeftijd meer kans op hart- en vaatziekten (Freedman et al., 1999). Momenteel is ongeveer één op de zeven kinderen te zwaar, in sommige wijken zelfs één op de drie (Jongeren Op Gezond Gewicht, 2013).

Om het overgewichtsprobleem onder jongeren tegen te gaan, is in Nederland voor de JOGG aanpak gekozen. JOGG is de afkorting voor Jongeren Op Gezond Gewicht, een landelijke beweging, waarbij iedereen in een stad, dorp of wijk zich inzet om gezond eten en bewegen voor kinderen en jongeren gemakkelijk en aantrekkelijk te maken (JOGG Harderwijk, 2014). De aanpak is gebaseerd op het succesvolle Épode (Ensemble nous prévenons l’obesité des enfants) programma uit Frankrijk. De ministers van VWS en Jeugd & Gezin hebben in de nota Overgewicht van 2009 de landelijke vertaling van de Épode aanpak ondersteund (Rijksoverheid, 2009). In Nederland zette het Convenant Gezond Gewicht onder leiding van Paul Rössemöller zich tussen 2010 en 2014 in voor de Épode aanpak in Nederland. De aanpak was succesvol door zijn wijkgerichte aanpak met concrete interventies dichtbij de burger en gecoördineerd op lokaal niveau voor een totale aanpak (JOGG, 2010). Op 1 januari 2015 is dit convenant doorgegaan als Stichting Jongeren Op Gezond Gewicht (Convenant Gezond Gewicht 2014 – 2015, z.d.). De focus van de aanpak ligt voornamelijk op wijken waar het percentage overgewicht het hoogst is.

De JOGG-aanpak is gebaseerd op vijf pijlers, namelijk Politiek Bestuurlijk Draagvlak, Publiek-Private Samenwerking, Sociale Marketing, Wetenschappelijke Begeleiding en Evaluatie en Preventie en Zorg (JOGG, 2010). Dit onderzoek richt zich op de pijler Publiek-Private Samenwerking. Er is gekozen voor de definitie van Ridder et al., (2004) omdat de definitie die JOGG hanteert ook in deze definitie volledig naar voren komt. De definitie luidt als volgt: *“Een samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven, vaak met betrokkenheid van niet-gouvernementele organisaties, vakbonden en/of kennisinstellingen, waarin risico’s, verantwoordelijkheden, middelen en competenties worden gedeeld om een gemeenschappelijk doel te bereiken of een specifieke taak te verrichten (Ridder et al., 2004).*

Inmiddels zijn er al meer dan 100 gemeenten die gebruik maken van de JOGG-aanpak. Harderwijk is als onderdeel van Noord-Veluwe, sinds 2014 één van de gemeenten die de JOGG-aanpak uitvoert. Het percentage overgewicht onder jongeren in Harderwijk lag in 2014 gemiddeld op 16% (Alles van Harderwijk, 2014). Om de JOGG beweging in gang te zetten is er stevig ingezet op publiek-private samenwerking. JOGG-Harderwijk heeft ervoor gekozen om dit vorm te geven door middel van partners en supporters. Er is een samenwerkingsverband aangegaan met vijf partners, namelijk Centrum voor Jeugd en Gezin, ZorgDat, Landstede, Sportcentrum Iedema en de Gemeente Harderwijk. De samenwerking is contractueel vastgelegd, met een looptijd voor minimaal drie jaar (JOGG, z.d.). Naast partners beschikt JOGG-Harderwijk ook over 63 supporters (JOGG Harderwijk, 2016). Supporter is de benaming die JOGG-Harderwijk geeft aan iedere organisatie die op welke manier dan ook bijdraagt aan de hierna benoemde 4 M’s. Supporters hebben in tegenstelling tot partners geen verplichtingen. Partners leveren een gelijke bijdrage in de vorm van mensen, media, middelen en massa. Gemeente Harderwijk is de enige partner die dit ook doet in de vorm van munten. Supporters leveren een kleine ad-hoc bijdrage in de vorm van mensen, middelen, massa of media (JOGG, z.d.).

Eind 2016 lopen de samenwerkingscontracten tussen JOGG-Harderwijk en partners af. De positieve resultaten hebben ertoe geleid dat JOGG-Harderwijk behoefte heeft aan een doorstart voor publiek-private samenwerking na 2016, waarbij partners en supporters nodig zijn. Om een doorstart mogelijk te maken, moeten de meningen/ervaringen van partners en supporters op het gebied van samenwerking met JOGG-Harderwijk in kaart worden gebracht. Daarnaast dienen factoren in kaart te worden gebracht die ingaan op het wel of niet aangaan van een hernieuwde samenwerking.

## 1.2 Probleemstelling

Publiek-private samenwerking is een essentieel onderdeel voor de uitvoering van de JOGG-aanpak (JOGG, 2010). Als alles blijft zoals het nu is, zal JOGG-Harderwijk aan het eind van 2016 worden opgeheven, omdat de termijnperiode van drie jaar dan is verstreken. Om te weten te komen of er een nieuwe samenwerking met partners en supporters mogelijk is, moet inzicht worden verkregen in de ervaringen van partners en supporters omtrent de samenwerking met JOGG-Harderwijk. Bovendien moet helder worden hoe de hernieuwde samenwerking eruit moet komen te zien.

### 1.2.1 Doelstelling

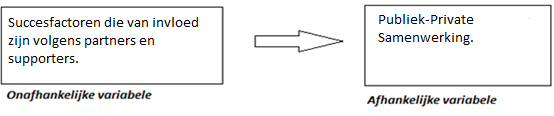
De doelstelling van het onderzoek is om vóór 17 juni 2016 aanbevelingen te doen aan Kasper Doesborgh van JOGG-Harderwijk over hoe de publiek-private samenwerking met partners en supporters van JOGG-Harderwijk kan worden voortgezet na 2016.

### 1.2.2 Centrale vraag

Op basis van deze achtergrond is de volgende centrale vraag geformuleerd:   
*“Waar moet de Publiek-Private Samenwerking met partners en supporters in JOGG-Harderwijk na 2016 aan voldoen volgens de meningen/ervaringen van partners en supporters?”*

### 1.2.3 Globaal Conceptueel model

Op basis van de vraagstelling is een globaal conceptueel model opgesteld. Dit model bestaat uit een afhankelijke en onafhankelijke variabele. De afhankelijke variabele is de Publiek-Private Samenwerking. De onafhankelijke variabele zijn de succesfactoren die van invloed zijn volgens de meningen van partners en supporters. Op basis daarvan is het volgende globaal conceptuele model (figuur 1.1) opgesteld:



Figuur 1.1: Globaal Conceptueel model

## 1.3 Deelvragen

De beschreven centrale vraag *“Waar moet de Publiek-Private Samenwerking met partners en supporters in JOGG-Harderwijk na 2016 aan voldoen volgens de meningen van partners en supporters?”* is onder te verdelen in theoretische, empirische en analytische deelvragen. Deze luiden als volgt:

### 1.3.1 Theoretische deelvragen

* *Welke hoofdvormen van PPS komen in de Nederlandse literatuur voor?*
* *Wat zijn modellen voor effectieve Publiek-Private Samenwerking en/of partnerschap?*
* *Wat is er vanuit de theorie bekend over succesfactoren die van invloed zijn op Publiek Private Samenwerking?*

### 1.3.2 Empirische deelvragen

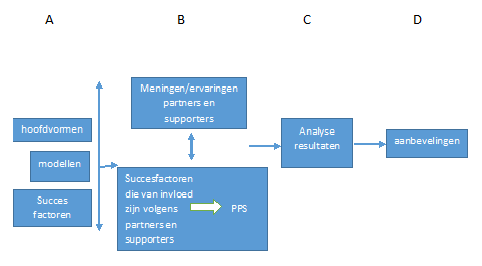
* *“Wat zijn de meningen/ervaringen van partners en supporters over de huidige samenwerking met JOGG – Harderwijk?”*
* *“Welke succesfactoren zijn voor partners en supporters van invloed op het wel of niet aangaan van een (hernieuwde) samenwerking?”*
* *“Welke modellen van PPS passen volgens partners en supporters het beste bij JOGG-Harderwijk?”*

### 1.3.3 Analytische deelvragen

* *“Op welke manier kan de publiek-private samenwerking binnen JOGG-Harderwijk een vervolg krijgen in de periode 2017 – 2019 volgens de ervaringen/meningen van de huidige partners en supporters?*

## 1.4 Onderzoekmodel

In het onderzoekmodel staat weergegeven welke stappen zijn doorlopen in het onderzoek. Allereerst zijn de hoofdvormen en succesfactoren van PPS in kaart gebracht. Belangrijkste aspecten uit het model voor effectieve samenwerking zijn daarbij toegevoegd aan de succesfactoren (A). Aan de hand van deze elementen uit het theoretisch kader is gekeken welke factoren van belang zijn voor een succesvolle PPS. Daarna is aan de hand van een interview gekeken naar de meningen en ervaringen van partners en supporters over de succesfactoren en hoofdvormen (B). De resultaten uit de interviews die daaruit voortvloeide zijn vervolgens uitgewerkt en geanalyseerd (C). Aan de hand van deze resultaten zijn aanbevelingen gegeven over de Publiek-Private Samenwerking voor JOGG-Harderwijk na 2016 (D). In het onderzoekmodel (figuur 1.2) ziet dit er als volgt uit:



Figuur 1.2: Onderzoekmodel

## 1.5 Relevantie van het onderzoek

Het onderzoek is relevant voor de praktijk, omdat het succesvolle en minder succesvolle factoren van de huidige samenwerking oplevert. Deze succesfactoren kunnen door JOGG-gemeenten worden gebruikt om PPS binnen hun eigen gemeenten goed op te zetten of te verbeteren. Het theoretisch kader helpt daarbij om inzichtelijk te maken wat er onder iedere succesfactor wordt verstaan.

Bovendien maakt het onderzoek inzichtelijk vanuit welke hoofdvorm voor PPS JOGG-Harderwijk te werk kan gaan. Door deze kennis kan JOGG-Harderwijk de samenwerking met partners en supporters verbeteren. Daarnaast levert het een bijdrage aan of er wel of geen doorstart mogelijk is met huidige partners en supporters. Tevens biedt het onderzoek ruimte voor partners en supporters om mee te denken over nieuwe partners en supporters voor JOGG-Harderwijk. Het onderzoek geeft daarmee een helder beeld over het toekomstperspectief van JOGG-Harderwijk.

Dit onderzoek biedt verder een meerwaarde voor andere JOGG-gemeenten over de wijze waarop men aflopende contracten kan verlengen, onderhouden en vastleggen. Het onderzoek biedt namelijk een overzicht van hetgeen samenwerkingspartners en supporters belangrijk vinden. Dit biedt inzichten voor organisaties over hoe ze de samenwerking kunnen optimaliseren.

Het is tevens een praktijkvoorbeeld voor andere PPS-projecten. Het onderzoek maakt namelijk inzichtelijk op welke manier andere instanties kunnen onderzoeken hoe ze (bij aflopende contracten) PPS vorm kunnen geven. Dit kunnen bijvoorbeeld de PPS-projecten binnen de infrastructuur en gebiedsontwikkeling zijn.

## 1.6 Leeswijzer

In dit verslag wordt de vraagstelling aan de hand van het theoretisch kader onderzocht. Het theoretisch kader bevat een beschrijving van de onafhankelijke variabele ‘succesfactoren voor PPS’ en afhankelijke variabele ‘Publiek-Private Samenwerking’. De afhankelijke variabele ‘Publiek-Private Samenwerking’ is eerst beschreven aan de hand van een korte introductie over PPS en de hoofdvormen van PPS die worden gebruikt. De onafhankelijke variabele ‘succesfactoren van PPS’ zijn beschreven aan de hand van verschillende reviews en rapporten. Vervolgens is gekeken welk(e) model(len) het best passen bij effectief PPS en/of partnerschap. De methode bevat een beschrijving van de onderzoekspopulatie, beschrijving van het meetinstrument, onderzoeksprocedure, data analyse, validiteit en betrouwbaar. De relevante resultaten die voortkomen uit de afgenomen interviews zijn in hoofdstuk 4 weergegeven. Op basis van deze resultaten zijn in hoofdstuk 5 conclusies getrokken en is in hoofdstuk 6 de discussie weergegeven. Aan de hand van de verzamelde data zijn in hoofdstuk 7 gepaste aanbevelingen geformuleerd voor Kasper Doesborgh van JOGG-Harderwijk.

# 2. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk is door middel van literatuuronderzoek in kaart gebracht welke hoofdvormen van PPS er in de Nederlandse literatuur voorkomen. Daarnaast zijn succesfactoren van PPS in kaart gebracht die relevant zijn voor dit onderzoek. Met behulp van deze informatie is getracht de volgende theoretische deelvragen te beantwoorden: “*Welke hoofdvormen van PPS komen in de Nederlandse literatuur voor?”, “Wat zijn modellen voor effectieve Publiek-Private Samenwerking en/of partnerschap?”* en *“Wat is er vanuit de theorie bekend over succesfactoren die van invloed zijn op Publiek-Private Samenwerking?”*

## 2.1 Wat is PPS?

In de inleiding is een abstracte definitie gegeven over het begrip Publiek-Private Samenwerking. In deze paragraaf wordt een verdieping gegeven aan wat Publiek-Private Samenwerking inhoudt. Er is gekozen om in dit theoretisch kader alleen de twee hoofdvormen van PPS op te nemen, omdat alleen deze vormen volgens Vos & Tjemkes (2013) in de Nederlandse literatuur voorkomen. De theoretische deelvraag die daarbij wordt beantwoord luidt: *“Welke hoofdvormen van PPS komen in de Nederlandse literatuur voor?”*

### 2.1.1 Concessiemodel

De eerste vorm van PPS die in de literatuur wordt genoemd is PPS volgens het concessiemodel. Het concessiemodel kenmerkt zich door een hiërarchische relatie tussen opdrachtgever (publieke partij) en opdrachtnemer (private partij). De publieke partij is de probleemeigenaar en specificeert het probleem, de oplossing en de eisen. De private partij zorgt ervoor dat de eisen en oplossingen worden uitgevoerd. De oplossingen van het probleem worden vervolgens nauwkeurig vastgelegd in een programma van eisen. Tevens staan er in dit model heldere contracten, een duidelijk geformuleerde probleemstelling en probleemeisen (Vos & Tjemkes, 2013). In de literatuur wordt deze samenwerking ook wel aangeduid als ‘contractvorm’ of ‘economic partnership’. (Montfort et al., 2012).

Het voordeel van het concessiemodel is dat er lagere transactiekosten zijn. Daarnaast kunnen private partijen nieuwe oplossingen creëren. Er kunnen bijvoorbeeld duurzame contracten worden gebruikt voor de constructie (Dierx, 2012).

### 2.1.2 Alliantiemodel

Waar het concessiemodel zich kenmerkt door een hiërarchische relatie, kenmerkt het alliantiemodel zich door een organisatorische samenwerking, waarbij besluiten gezamenlijk worden genomen. Zowel de publieke als private partij zijn bij het alliantiemodel betrokken in het gezamenlijke proces van het specificeren en oplossen van problemen. Er wordt gewerkt vanuit een vastgesteld kader, waarin partijen in gezamenlijk overleg werken aan oplossingen. Een goede interactie staat centraal. In dit model is een balans aanwezig tussen contract en wederzijds vertrouwen. Tevens zijn de verhoudingen horizontaal geregeld en is er geen sprake van hiërarchie. Op deze manier kunnen ambities en doelen worden verbonden. Daarnaast worden er gezamenlijk goede regels opgesteld voor een goede wisselwerking en het creëren van onderlinge betrokkenheid. Er is voortdurend sprake van gelijkwaardige en open communicatie (Vos & Tjemkes, 2013).

De meerwaarde van dit model is toe te wijzen aan de afzonderlijke deelprojecten. Er wordt niet zozeer ingezet op efficiëntie en effectiviteit, maar meer op het delen van kennis en capaciteiten. Dit levert een meerwaarde aan het oplossen van complexe taken, die voor één partij niet of lastig op te lossen zijn (Dierx, 2012).

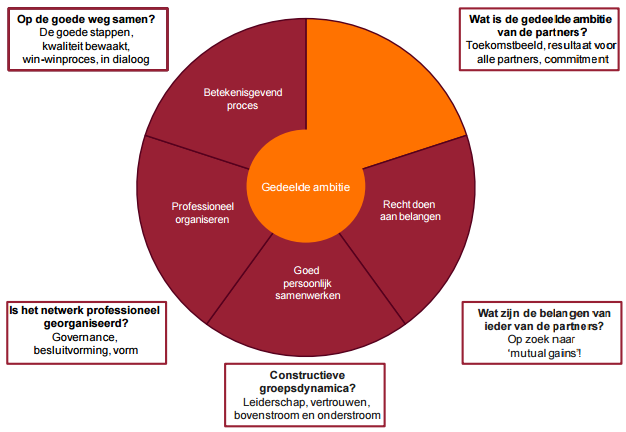
### 2.2 Modellen voor effectieve (Publiek Private) samenwerking en/of partnerschap

Om duidelijkheid te krijgen over de wijze waarop effectief met partners kan worden samengewerkt, is een model geraadpleegd voor effectieve partnerschap. In deze paragraaf wordt daarmee antwoord gegeven op de theoretische deelvraag: *Wat zijn modellen voor effectieve Publiek-Private Samenwerking en/of partnerschap?*

### 2.2.1 Vijf invalshoeken voor samenwerking (Kluwen)

In deze paragraaf wordt het model ‘vijf invalshoeken voor samenwerking’ besproken. Het model, ook wel ‘kijkglas’ genoemd, biedt houvast bij het aangaan, onderhouden en verbreken van samenwerkingsverbanden tussen samenwerkingspartners (Kaats & Opheij, 2012). Voor dit onderzoek legt het model de verbinding tussen de hoofdvormen van PPS en de succesfactoren.

Allereerst komen namelijk aspecten naar voren die belangrijk zijn bij PPS, zoals besluitvorming en de vorm van PPS. De verschillende vormen van PPS met de wijze waarop besluiten kunnen worden genomen, zijn in de vorige paragraaf besproken. Tevens beschrijft het model een aantal succesfactoren voor PPS, die bruikbaar zijn voor het onderzoek. Er is gekozen om de uitwerking van deze relevante succesfactoren voor PPS te integreren in het navolgend hoofdstuk, omdat het anders tweemaal wordt uitgewerkt. De vijf invalshoeken voor samenwerking bieden meerwaarde als het gaat om hoe de samenwerking effectief kan worden georganiseerd. Het ‘kijkglas’ bestaat uit ambitie, belangen, relatie, organisatie en het proces (Kaats & Opheij, 2012). De benoemde onderdelen zijn door Kaats & Opheij (2012) als volgt weergegeven (figuur 4):



*Figuur 2.3:*  Kijkglas voor samenwerking (Kaats & Opheij, 2012).

## 2.3 Succesfactoren van PPS

In de literatuur worden verschillende succesfactoren genoemd voor Publiek-Private Samenwerking. De term succesfactoren is door Rockart (1979) geïntroduceerd. Hij stelde dat succesfactoren factoren zijn die beslissend zijn voor het al dan niet behalen van een vooraf opgesteld doel. Om succes te bereiken, zijn bepaalde factoren een noodzakelijke voorwaarde (Rockart, 1979).

De succesfactoren uit dit theoretische kader zijn geselecteerd op basis van toepasbaarheid op dit onderzoek. De succesfactoren zijn ingedeeld in verschillende fases aan de hand van het document van Kenniscentrum PPS Vlaanderen, zodat het structuur biedt (Van Garsse & Verhoest, 2008). Bij het in kaart brengen van de succesfactoren is gebruik gemaakt van de documenten systematische review van projecten tussen 1990 en 2013 (Osei-Kyei en Chan, 2015), succesfactoren voor veiligheid (van Montfort et al., 2012), het review van partnerschap (Casey, 2008) en de vijf invalshoeken van samenwerking (Kaats & Opheij, 2012). De succesfactoren zijn voornamelijk onderbouwd aan de hand van de literatuur uit de verschillende bronnen van deze documenten. Op basis van deze bevindingen is getracht antwoord te geven op de theoretische deelvraag: *“Wat is er vanuit de theorie bekend over succesfactoren voor Publiek-Private Samenwerking?*

### 2.3.1 Fase 1: Probleemverkenning/initiatie

In deze eerste fase ligt de nadruk op het verzamelen van voldoende informatie voor het project. Tevens houdt men in de eerste fase rekening met verdere vervolgstappen die moeten worden ondernomen om het project te laten slagen (Van Garsse & Verhoest, 2008).

#### 2.3.1.1 Het juiste project wordt gekozen en is haalbaar

De succesfactor van het selecteren van het juiste project, wordt volgens de review van Osei-Kyei en Chan (2015) meerdere malen genoemd. Uit een onderzoek naar verbeterprojecten blijkt dat er een aantal kenmerken zijn van goede projecten. Allereerst moet het project duidelijk aansluiten bij de doelstellingen. Daarnaast dient het oplossen van het probleem van groot belang te zijn. Ook mag de omvang van het project niet te groot zijn. Tot slot moet het project ondersteuning krijgen van het management (Douglas, 2004).

#### 2.3.1.2 Rekening houden met verschillende doelen van partners

Bij het opstellen van de doelstellingen is het belangrijk om rekening te houden met de verschillende doelen van partners (Montfort et al, 2012; van Garsse & Verhoest, 2008). Publieke partijen hebben namelijk andere belangen dan private partijen (Klijn & Twist, 2007). Er dient dus al bij de start rekening te worden gehouden met de verschillende interesses van partijen. Om hier rekening mee te houden, is een gezamenlijke doelstelling nodig (Boonstra, 2007).   
Volgens Klein & Teisman (2003) vergt dit een lange voorbereiding. Het succes kan alleen worden bereikt als alle ambities op één lijn worden gebracht (Klein & Teisman, 2003).

#### 2.3.1.3 Duidelijke doelstellingen

Het opstellen van de doelstellingen kan op verschillende manieren. Een effectieve manier om deze doelen op te stellen, kan volgens Jongebreur, Ruskamp & Vinke (2004) door de doelen SMART te formuleren. Het gaat daarbij om specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdsgebonden (Jongebreur, Ruskamp & Vinke, 2004). Een andere manier is om de doelen te formuleren volgens de MAGIE methode. MAGIE staat voor meetbaar, acceptabel, gecommuniceerd, inspirerend en engagerend. De derde manier is volgens de AMORE methode. AMORE staat voor ambitie, motiverend, onderscheidend, relevant en echt (Robbins et al, 2012).

### 2.3.2 Fase 2: Projectdefiniëring en Publieke structurering

Als blijkt dat PPS een goede uitvoeringsvorm is voor het project, worden publieke partners op één lijn gebracht voor de exacte probleemdefiniëring. In deze fase wordt het project tot in detail uitgewerkt (Van Garsse & Verhoest, 2008). Deze fase bevat voor dit onderzoek de succesfactoren samenwerkingsovereenkomst en gemeenschappelijk draagvlak.

#### 2.3.2.1 Samenwerkingsovereenkomst

Uit het onderzoek naar succesfactoren van het kenniscentrum Vlaanderen blijkt dat het opstellen van een samenwerkingsovereenkomst met de meest betrokken publieke partijen een belangrijke succesfactor is. Deze samenwerkingsovereenkomst is nodig om als publieke partij te kunnen onderhandelen met de private partij. Het zorgt voor meer zekerheid van een langlopende samenwerking (van Garsse & Verhoest, 2008). Een samenwerkingsovereenkomst is een contract, bestaande uit drie onderdelen. In het eerste onderdeel staat wie de overeenkomst aangaan. In het tweede onderdeel staat waarom de overeenkomst wordt aangegaan en in het derde onderdeel staat wat voor overeenkomst er wordt aangegaan (Veilig doen, z.d.).

#### 2.3.2.2 Gemeenschappelijk draagvlak

De acceptatie van de publieke gemeenschap, waaronder media, vakbonden en maatschappelijke organisaties is zeer belangrijk om de voortgang van PPS projecten te bewaken. Publieke- en maatschappelijke ondersteuning is van belang om vertraging van de voortgang te minimaliseren. Om als overheid verzekerd te zijn van draagvlak is bewustzijn essentieel (Yong, 2010). In het onderzoek naar succesfactoren van kenniscentrum Vlaanderen wordt daaraan toegevoegd dat de private partijen meer risico’s nemen naarmate de publieke partijen zich achter het project scharen. Het risico om te investeren wordt namelijk kleiner naarmate men zeker weet dat het project er komt (van Garsse & Verhoest, 2008).

### 2.3.3 Fase 3: Partnership keuze

In deze fase worden de private partners gekozen. Uit deze fase komen de best geschikte private partijen om de projectdoelstellingen mee uit te voeren (Van Garsse & Verhoest, 2008).

#### 2.3.3.1 De juiste partners worden gekozen

De succesfactor die in het review van Osei-Kyei en Chan (2015) wordt genoemd, is het kiezen van de juiste partner. In het boek van Vos en Tjemkes (2013) wordt gesteld dat de juiste partner aanvullende middelen moet kunnen inbrengen en moet beschikken over dezelfde organisatiekenmerken. Hoe sterker de organisatie zich met partners kan verenigen, hoe sterker de collectieve kracht (Vos & Tjemkes, 2013). In het document van Kenniscentrum Vlaanderen wordt daaraan toegevoegd dat een selecterende overheid zijn keuze voor partners altijd moet kunnen rechtvaardigen, zodat het voor een externe buitenstaander duidelijk is waarom een private partij gekozen is (van Garsse & Verhoest, 2008).

#### 2.3.3.2 Risico toewijzing en risicodeling

De succesfactor risicotoewijzing en risicodeling is volgens een empirische studie een belangrijke risicofactor voor PPS (Jin & Doloi, 2008). Risicotoewijzing en risicodeling gaat in op het identificeren van risico’s. Daarnaast dienen risico’s op de juiste wijze gedeeld te worden tussen partijen uit de publieke en private sector (Ke et al., 2010). Het is van belang dat risico’s duidelijk worden omschreven en worden toegewezen aan de publieke of private partij die de beste middelen heeft om het risico te verminderen (Roumboutsos & Anagnostopoulos, 2008). Het is belangrijk dat niet alle projectrisico’s worden overgedragen aan de particuliere sector, omdat dit invloed kan hebben op de voortgang of toekomstige deelname aan PPS-projecten (Osei – Kyei & Chan, 2015).

#### 2.3.3.3 Wederzijds Vertrouwen

Vertrouwen wordt in het systematische review veelvuldig genoemd als belangrijke succesfactor (Osei-Kyei & Chan, 2015). Vertrouwen groeit volgens het model van Kaats & Opheij (2012) naarmate de samenwerking vordert. Het is nodig om goed persoonlijk te kunnen samenwerken (Kaats & Opheij, 2012). In het onderzoek naar succesfactoren voor partnerschap tussen verschillende organisaties beweert Casey (2006) dat het ontwikkelen van vertrouwen de voortgang positief kan beïnvloeden. Vertrouwen is daarnaast belangrijk voor een goed beheer, dat noodzakelijke voorwaarde is voor het ontwikkelen van een partnerschap (Gardener, 2003). Newell et al. (2002) beweren tevens dat vertrouwen een belangrijke voorwaarde is voor het delen van kennis. Vertrouwen is ook belangrijk bij het voortzetten van samenwerking (Garvey & Williamson, 2002). Een laag gevoel van vertrouwen kan leiden tot zelfbescherming en het beperken van persoonlijke betrokkenheid (Sharkie, 2005) en betrokkenheid van partners (Engstrom et al., 2002). Te weinig vertrouwen kan daarom een barrière zijn voor effectieve samenwerking binnen partnerschap (Powell et al., 1996).

Naast dat betrokkenheid belangrijk is bij vertrouwen, wordt volgens de literatuur vertrouwen onderverdeeld in geloofwaardigheid, respect en eerlijkheid. Een bedrijf is geloofwaardig als er open en toegankelijk wordt gecommuniceerd, vakbekwaamheid is in de coördinatie van mensen en middelen en de visie consistent wordt toegepast. Respect bestaat uit het tonen van waardering, samenwerken met medewerkers en zorg voor medewerkers als individuen. Eerlijkheid bestaat uit gelijkwaardigheid, onpartijdigheid en rechtvaardigheid (Great place to work, z.d.).

#### 2.3.3.4 Duidelijkheid van taken en verantwoordelijkheid

Volgens Wijffels et al (2002) is de kans op succes groter naarmate de taken en verantwoordelijkheden helder in kaart zijn gebracht. Het is daarbij belangrijk om rekening te houden met verschillende partijen, met ieder zijn eigen taak (Wijffels et al, 2002). Casey (2006) stelt in zijn onderzoek naar partnerschap dat een gebrek aan rolduidelijkheid en verantwoordelijkheden een beperking vormt voor de ontwikkeling van het partnerschap (Casey, 2006).

### 2.3.4 Fase 4: Uitvoering en exploitatie

In deze fase wordt het project uitgevoerd en de samenwerkingsovereenkomst in de praktijk omgezet. De succesfactoren in deze fase zijn erop gericht om in te kunnen spelen op veranderingen (Van Garsse & Verhoest, 2008).

#### 2.3.4.1 Transparantie en Communicatie

Constante communicatie tussen publieke en private partijen is een belangrijke succesfactor in de uitvoering (Li et al., 2005). Partijen dienen openlijk met elkaar te communiceren over belangrijke informatie met betrekking tot het project. Tevens dienen zowel de publieke als private partijen open te zijn naar externe stakeholders of gebruikers. Bovendien is het belangrijk om twijfels of geruchten weg te nemen, zodat dit succesvolle implementatie niet in de weg staat (Osei-Kyei & Chan, 2015).   
Eggink (1993) maakt onderscheid tussen interne- en externe communicatie. Interne communicatie bestaat uit alle informatie binnen een organisatie die bijdragen aan de managementdoelstellingen. Interne communicatie bestaat uit formele- en informele communicatie. Formele communicatie is van belang voor de bedrijfsvoering van de organisatie. Informele communicatie is de communicatie van onbevestigde en onzekere berichten (Eggink, 1993).   
Externe communicatie bestaat uit reputatiemanagement en social media. Reputatiemanagement is alles wat je doet om een goed imago te creëren. Social media bevat alles rondom twitter en facebook (Eggink, 1993).

#### 2.3.4.2 Monitoring

Osei-Kyei en Chan (2015) maken op dat ook monitoring een belangrijke succesfactor voor PPS is. Hardcastle et al. (2006) geven in het Britse onderzoek naar PPS aan dat het bij PPS met name gaat om het uitvoeren van PPS projecten. Een goede monitoring zorgt ervoor dat er zicht blijft op de mogelijke negatieve gevolgen (Hardcastle et al., 2006).

#### 2.3.4.3 Beschikking over professionele adviseurs

Uit het review van Osei-Kyei en Chan (2015) komt naar voren dat professionele adviseurs met deskundigheid een succesfactor is voor PPS.

#### 2.3.4.4 Managen van verwachtingen

Het managen van verwachtingen is tevens een succesfactor voor PPS. Volgens Klijn & van Twist (2007) zijn de verwachtingen bij PPS namelijk vaak erg hoog en uiteenlopend (Klijn & van Twist, 2007). Boonstra (2006) benoemt verwachtingen managen in zijn boek als onderdeel van benoemen van verschillen. Het benoemen van verschillen is volgens hem een belangrijke creatieve bron met name in het begin van de uitvoering. De creatieve bron, door Klijn, Edelenbos, Korf & van Twist (2006) omschreven als creatieve concurrentie tussen ideeën, is de reden om tot duurzame samenwerking te komen (Boonstra, 2006).

Alle partijen hebben namelijk andere belangen (Boonstra, 2007). Als er geen rekening wordt gehouden met verschillende belangen, gaan andere partijen dwarsliggen (Kaats & Opheij, 2012). Volgens het eerder beschreven ‘kijkglas’ van Kaats & Opheij (2012) uit het vorige hoofdstuk kunnen belangen worden onderverdeeld in organisatiebelangen, individuele belangen en collectieve belangen (Kaats & Opheij, 2012). Organisatiebelangen zijn voornamelijk gekoppeld aan doelen en kernwaarden. Individuele belangen zijn persoonlijk, zoals idealen, reputatie, angst en gezichtsverlies. Collectieve belangen zijn gezamenlijke belangen. Het gaat daarbij om belangen van bijvoorbeeld burgers, bewoners, patiënten en gedetineerden (Twynstra & Gudde, z.d.).

#### 2.3.4.5 Goed leiderschap van coördinator

Goed leiderschap van een partnership coördinator wordt in het onderzoek naar succesvolle partnerschap nader toegelicht (Casey, 2006). Partners zetten een partnerschap niet vrijwillig voort, tenzij ze tevreden zijn en het partnerschap effectief en efficiënt verloopt. Volgens Casey (2006) is er behoefte aan een coördinerende rol tussen organisaties. Het creëren van een heldere structuur om partnerschap te ondersteunen bevorderd de doeltreffendheid (Boddy et al., 1998). Daarnaast is het belangrijk om de coördinator een centrale positie te geven (Casey, 2006).

Goed leiderschap is volgens onderzoeksbureau Mckinsey (Klumpenaar, 2015) afhankelijk van vier aspecten. Allereerst moet de leider probleemoplossend te werken gaan. Daarnaast is resultaat gedreven werken een belang aspect. Dit houdt in dat de leider het bedrijfsproces efficiënt, productief en hoogwaardig maakt. Het derde aspect is openstaan voor andere ideeën. Een goede leider zorgt ervoor dat werknemers gestimuleerd worden om met eigen ideeën te komen. Het vierde aspect is anderen ondersteunen. Dit houdt in dat de leider interesse toont en een vertrouwensband opbouwt. Tevens wordt angst en bedreiging weggenomen en interne conflicten op tijd opgelost (Klumpenaar, 2015). Kaats & Opheij (2012) benoemen dit als samenwerkingsvaardigheden.

## 2.4 Conclusie

In deze conclusie is een schematische weergave te zien van de bevindingen uit het theoretisch kader. Door middel van onderstaande tabel is getracht inzichtelijk te maken op welke manier de interviewvragen voor dit onderzoek tot stand zijn gekomen. Het conceptueel model bevat de uiteenrafeling van de onafhankelijk variabele succesfactoren en afhankelijke variabele Publiek-Private Samenwerking. In bijlage 2 is te zien welke vragen er zijn voortgekomen uit de verschillende topics.

*Tabel 2.1:* Conclusie theoretisch kader

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Variabele** | **Dimensies** | **Sub dimensies** | **Topic** |
| Onafhankelijke variabele  Succesfactoren | Succesfactoren binnen fase 1: probleemverkenning/ initiatie | Het juiste project wordt gekozen en is haalbaar | * Sluit aan bij doelstelling * Oplossen probleem * Omvang van het project * Ondersteuning van management |
| Duidelijke doelstellingen | * SMART * MAGIE * AMORE |
| Rekening houden met verschillende doelen van partners | * Gezamenlijke doelstelling |
| Succesfactoren binnen fase 2: projectdefiniëring en publieke structurering | Samenwerkings- overeenkomst | * Wie * Wat * waarom |
| Gemeenschappelijk draagvlak | * Publieke ondersteuning * Maatschappelijke ondersteuning |
| Succesfactoren binnen fase 3: keuze partnerschap | Juiste partners kiezen | * Inbrengen aanvullende middelen * Organisatiekenmerken |
| Risicotoewijzing en risicodeling | * Identificeren van risico’s * Omschrijven risico’s |
| Wederzijds vertrouwen | * Geloofwaardigheid * Respect * Eerlijkheid |
| Duidelijkheid taken en verantwoordelijkheden | * Iedere partner zijn eigen taak * Verdeling verantwoordelijkheden |
| Succesfactoren binnen fase 4: Uitvoering en exploitatie | Transparantie /communicatie | * Interne communicatie * Externe communicatie |
| Monitoring | * uitvoeringsfase |
| Professionele adviseurs | * deskundigheid |
| Managen van verwachtingen | * Rekening houden met verschillende belangen (collectief, organisatorisch en individueel) |
| Goed leiderschap van coördinator | Capaciteiten leider:   * Probleem-oplossend * Resultaat gedreven werken * Openstaan voor ideeën * Leider biedt ondersteuning |
| Afhankelijke variabele: Publiek-Private Samenwerking | Vormen van PPS | concessiemodel | * Hiërarchie * Heldere contracten * Publieke partij specificeert;   private partij lost op   * Publieke partij probleemeigenaar |
| alliantiemodel | * Geen hiërarchie * gezamenlijke besluiten * gezamenlijk oplossen problemen * balans tussen contract en vertrouwen * interactie * gezamenlijke probleemeigenaar |

# Hoofdstuk 3: Methode

## 3.1 Beschrijving onderzoekspopulatie

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van kwalitatief onderzoek. Dit is een onderzoek in het ‘veld’, ofwel in de werkelijkheid. Bij kwalitatief onderzoek gaat het om opvattingen die mensen zelf aan een situatie geven (Verhoeven, 2004). Het onderzoek is tevens deductief, dat wil zeggen dat er een diepgaand theoretisch onderzoek heeft plaatsgevonden (Bleijenbergh, 2015). In dit onderzoek zijn twaalf interviews afgenomen. Deze keuze was gebaseerd op het onderzoek van Guest, Bunce & Johnson (2006), waaruit blijkt dat na 12 tot 15 interviews vaak dezelfde informatie naar voren komt die ook in eerdere interviews is verteld. Er is dan sprake van saturatie, oftewel informatieverzadiging (Guest, Bunce & Johnson, 2006). In dit onderzoek heeft er na twaalf interviews saturatie plaatsgevonden. De respondenten bestonden uit vertegenwoordigers van partners en supporters.

### 3.1.1 Partners

Van alle vijf de partners is één persoon geïnterviewd. Er is gekozen om alle partners in dit onderzoek mee te nemen, omdat de partners het fundament vormen voor PPS in JOGG-Harderwijk. Op basis daarvan is één persoon van iedere partner meegenomen in dit onderzoek. De gekozen personen zijn geselecteerd op basis van functie, waarbij specifiek is gekeken naar de beslissingsbevoegdheid. Binnen iedere partnerorganisatie is namelijk één persoon die beslissingen maakt aangaande de samenwerking. In bijlage 1 is te zien welke vertegenwoordigers van de partners zijn geïnterviewd.

### 3.1.2 Supporters

Van de 63 supporters zijn zeven personen geïnterviewd. Deze zeven personen zijn gekozen op basis van functie en betrokkenheid van de organisatie. De selectie op functie (bijlage 1) is gemaakt op basis van beslissingsbevoegdheid. Binnen iedere supporter organisatie is namelijk één persoon die de beslissing maakt over de samenwerking. Er is gekozen voor betrokkenheid omdat de ene supporter een veel grotere bijdrage en betrokkenheid heeft bij JOGG-Harderwijk dan de andere. Zowel supporters met een hoge als lage betrokkenheid zijn meegenomen in het onderzoek omdat dit een beter algemeen beeld gaf over de samenwerking. Dit zorgde ervoor dat de kans op ‘rijke informatie’ werd vergroot. Dat wil zeggen dat de informatie van verschillende kanten is belicht, waarbij ruimte was voor tegenstrijdige zienswijzen (Doorewaard & van de Ven, 2015). In bijlage 1 is te zien welke personen zijn geïnterviewd.

## 3.2 Topiclijst

Het kwalitatieve onderzoek is afgenomen als semigestructureerd interview, aan de hand van een topiclijst. De topiclijst werd opgesteld op basis van de topics uit het theoretisch kader. Een topiclijst is een lijst met vragen over gespreksonderwerpen die in het interview aan bod komen. Deze volgorde van vragen liggen niet vast en de vragen worden open gesteld. De lijst met vragen biedt sturing en ruimte om door te vragen (Doorewaard & van de Ven, 2013). De topiclijst is de meest logische keuze omdat er in dit onderzoek gebruik werd gemaakt van deductief onderzoek. In bijlage 2 en 4 staan de vragen van het semigestructureerde interview weergegeven. Voordat de interviews zijn afgenomen, is de topiclijst getest bij buurtsportcoach Gezonde Leefstijl. Aan de hand van deze pilot zijn de laatste aanpassingen gedaan voor het definitieve interview.

## 3.3 Onderzoeksprocedure

### 3.3.1 Werving

Om de partners te bereiken, heeft de JOGG-regisseur voorafgaand aan het onderzoek gevraagd of de partners willen deelnemen aan het onderzoek. Alle partners gaven daarbij aan dat ze bereid waren om deel te nemen. De supporters zijn niet voorafgaand aan het onderzoek geworven door de JOGG-regisseur. Zij zijn geworven via de mail. Deze mail werd opgebouwd aan de hand van de aandachtspunten uit het basisboek interviewen (Baarda et al., 2012). Een week na het verzenden van de mail, is gekeken welke afspraken konden worden ingepland en welke organisaties moesten worden na-gebeld.

### 3.3.2 Afname semigestructureerde interviews

Voorafgaand aan het interview is de geïnterviewde geïnformeerd per e-mail. In de e-mail stond beschreven wat de procedure was voor het afnemen van het semigestructureerde interview en welke soort vragen er werden gesteld. Alvorens het gesprek plaatsvond, werd het semigestructureerde interview mondeling nogmaals kort besproken. De geïnterviewde had daarbij de mogelijkheid om de laatste onduidelijkheden helder te krijgen. Toen alles duidelijk was, startte het interview. De interviewer stelde een onderwerp uit de topiclijst aan de orde waar een gesprek over werd gevoerd. De antwoorden werden in steekwoorden op papier genoteerd en opgenomen door middel van audiomateriaal.

De semigestructureerde interviews zijn afgenomen onder vaste omstandigheden. Er is gekozen om dit te doen op de werkplek van de geïnterviewde. De keuze voor de werkplek is gemaakt omdat dit een vertrouwde omgeving is voor de geïnterviewde. Tevens werd daarbij rekening gehouden met een stille werkomgeving. Er was geen sprake van een vaste volgorde van ondervraagden, omdat er per organisatie maar één persoon wordt geïnterviewd. De volgorde van interviewen is gemaakt op basis van beschikbaarheid van de geïnterviewde.

## 3.4 Validiteit en betrouwbaarheid

### 3.4.1 Validiteit

De validiteit heeft betrekking op de mate waarin je meet wat je wilt weten en de conclusies die worden getrokken vanuit de metingen moeten geldig zijn (Gratton et al., 2011). Validiteit is onder te verdelen in interne en externe validiteit (Doorewaard & van de Ven, 2015). In dit onderzoek is met beide vormen van validiteit rekening gehouden. Interne validiteit gaat in op de mate waarin de resultaten, conclusies en aanbevelingen geldig zijn voor de situatie die wordt onderzocht. Externe validiteit gaat in op de mate waarin de resultaten ook geldig zijn voor andere situaties (Doorewaard & van de Ven, 2015).

#### 3.4.1.1 Interne validiteit

In dit onderzoek zijn allereerst verschillende documenten geraadpleegd om een stevig theoretisch kader op te zetten. Dit is gedaan aan de hand van verschillende boeken, artikelen en enkele websites. Daarnaast werd in dit onderzoek gebruik gemaakt van face-to-face interviews. Om de interne validiteit te vergroten, werd gebruik gemaakt van het principe van doorvragen op het juiste moment (Doorewaard & van de Ven, 2015). Tevens werd in dit onderzoek geselecteerd op mensen die verrijkende informatie konden geven (Doorewaard & van de Ven, 2015). De JOGG-regisseur heeft daarvoor gekeken naar mogelijke kandidaten. De interviewvragen zijn door de stagebegeleider vanuit school en de JOGG-regisseur zorgvuldig gecontroleerd. Ook is het interview voorafgaand aan de interviews getest bij de buurtsportcoach Gezonde Leefstijl.

#### 3.4.1.1 Externe validiteit

De externe validiteit van het onderzoek is klein. De resultaten uit dit onderzoek zijn op geen enkele manier te generaliseren naar andere JOGG-gemeenten. Dit komt doordat andere JOGG-gemeenten niet beschikken over dezelfde partners en supporters als JOGG-Harderwijk.

### 3.4.2 Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid is de mate waarin een herhaling van het onderzoek dezelfde resultaten oplevert (Doorewaard & van de Ven, 2015). Om de betrouwbaarheid te vergroten, is gekozen om het onderzoek te laten uitvoeren door één onderzoeker. De onderzoeker heeft geen ervaring of vooroordelen (Baarde et al., 2009) met de partners en supporters.

Tevens wordt rekening gehouden met subject error, research error en subject bias (Gratton et al., 2011). Dit zijn potentiële bedreigingen voor betrouwbaarheid, maar gaan ook in op de consistentie van behaalde resultaten. Tot slot wordt ook rekening gehouden met multi-interpreteerbaarheid (Doorewaard & van de Ven, 2015).

#### 3.4.2.1 Subject error

Bij subject error worden er verschillende antwoorden gegeven op basis van het tijdstip waarop het interview wordt afgenomen (Gratton et al., 2011). Er is getracht alle interviews tussen 09:00 en 17:00 af te nemen. Het tijdstip van afname is voor dit onderzoek niet relevant.

#### 3.4.2.2 Research error

Bij een research error hebben meerdere onderzoekers een verschillende aanpak van gegevensverzameling, hetgeen kan resulteren in verschillende antwoorden (Gratton et al., 2011). De interviews zijn alleen door de onderzoeker afgenomen, hierdoor is de kans op research error verkleind.

#### 3.4.2.3 Subject bias

Bij subject bias wordt het antwoord gekozen waarvan respondenten denken dat het antwoord de juiste is, of kiezen ze voor een antwoord waarvan ze denken dat de onderzoeker deze graag wilt horen (Gratton at al., 2011). De respondenten is meerdere malen verteld dat er geen juiste antwoorden zijn en verteld dat hun eigen mening nodig is om de samenwerking voort te zetten.

#### 3.4.2.4 Multi-interpreteerbaarheid

Multi-interpreteerbaarheid is bij kwalitatief onderzoek lastig te voorkomen (Doorewaard & van de Ven, 2015). Voor het onderzoek is samen met de stagebegeleider van de stageorganisatie gesproken over woorden die vaak zijn gebruikt als het gaat om de beschreven topics, de zogenoemde indicatoren. Daarnaast is onder het interview gebruik gemaakt van samenvatten om hetgeen beschreven is op te helderen. Tevens is de stagebegeleider gevraagd om zijn mening over de wijze waarop de resultaten zijn weergegeven (Doorewaard & van de Ven, 2015). Tot slot zijn bij het rapporteren geen stellige beweringen gedaan, zodat de multi-interpreteerbaarheid verkleind werd. Op basis van deze punten is geprobeerd de multi-interpreteerbaarheid te minimaliseren.

## 3.5 Data analyse

Om de data nauwkeurig te ordenen, zijn drie stappen ondernomen. De eerste stap is het ordenen van fragmenten per topic door middel van markering. Vervolgens zijn de fragmenten per topic bij elkaar gezet om te groeperen. Daarna is er een samenvatting gemaakt van de informatie. De mening van de geïnterviewde is zo precies mogelijk weergegeven. Tevens dient bij het analyseren van de data rekening te worden gehouden met bijvangst (Doorewaard & van de Ven, 2015).

# 4. Resultaten

Dit hoofdstuk geeft antwoord op de verschillende empirische deelvragen uit paragraaf 1.3. In de schematische weergave (bijlage 2) is weergegeven welke vragen bij welke empirische deelvragen horen. Voor het schrijven van dit hoofdstuk wordt gebruik gemaakt van de tabel uitwerkingen interviews (bijlage 3).

## 4.1 Meningen/ervaringen van partners en supporters

De eerste empirische deelvraag die wordt beantwoord is *“Wat zijn de meningen/ervaringen van partners en supporters over de huidige samenwerking met JOGG-Harderwijk?”*

### 4.1.1 Doelstellingen oplossen probleem

De meerderheid van de ondervraagden geeft aan dat de doelstellingen van JOGG-Harderwijk bijdragen aan het oplossen van het probleem overgewicht. Er wordt meerdere malen benoemd dat de doelstelling de ‘*kennis’* en *‘bewustwording’* vergroten. Eén ondervraagde geeft wel aan dat het nog ‘*gering*’ is en een ander geeft aan dat er ‘*nog werk te doen* *is’*. Verder geven een aantal ondervraagden aan het *‘het niet te kunnen beoordelen’.*

### 4.1.2 Omvang van het project

Over de omvang van de JOGG-beweging wordt door iedereen positief gereageerd: *‘Ik denk dat er fantastische dingen gebeuren’,* zegt een van hen*.* Een aantal ondervraagden geven ook aan dat *‘de bekendheid’* groter wordt en er sprake is van een *‘fase van expansie’.* Eén ondervraagde geeft aan dat het vergroot zou kunnen worden door ‘*andere wijken en doelgroepen’* aan te spreken.

### 4.1.3 Samenwerkingsovereenkomst partners

De gemeente heeft geen samenwerkingsovereenkomst. Zij sluiten de samenwerkingsovereenkomst met de verschillende partners. Alle overige partners staan ‘*positief’* tegenover de huidige samenwerkingsovereenkomst. Een van de ondervraagde gaf dit als volgt aan: *‘In zoverre dat je je in ieder geval wel betrokken en positief gedwongen voelt om ook echt daadwerkelijk erin mee te draaien, denken en uit te dragen binnen je eigen organisatie.’* Meerdere ondervraagden geven aan dat ze *‘hun doelstellingen erin kunnen behalen’*. Eén ondervraagde zei wel dat het in het begin erg zoeken was waar de doelstellingen elkaar raakten.

### 4.1.4 Publieke ondersteuning

Alle partners geven aan dat er sprake is van ondersteuning voor het initiatief JOGG-Harderwijk. Meerdere partners twijfelen of dit onder supporters ook het geval is. *‘Onder de partners sowieso, ik denk niet onder alle supporters.’,* zegt een van hen. De supporters die zijn ondervraagd geven bijna allemaal aan dat dit wel het geval is. Dit geven ze aan met bewoordingen als *‘daar is zeker draagvlak’ en ‘ik denk dat ze hard aan de weg timmeren om draagvlak te creëren.’*. De supporters die twijfelden, gaven aan: *“Ik was er niet mee bekend”* en *‘we worden geïnformeerd’.*

### 4.1.5 Maatschappelijke ondersteuning

Het merendeel van de ondervraagden geeft aan dat er ondersteuning is voor de JOGG-beweging vanuit de maatschappij. Ondervraagden die positief reageren zeggen: *“Ik denk dat het langzaam groeit’, ‘dat JOGG het oppakt, zorgt al voor draagvlak’, ‘ik denk dat ze er hard aan werken’.* Ook geven ondervraagden aan dat mensen de JOGG-beweging ‘*zien zitten’* , *‘belangrijk vinden’ e*n *‘mensen niet zeggen, het is niet wat’.* Verder benoemt één ondervraagde dat het *‘wel groot is, maar niet zichtbaar groot’.*

### 4.1.6 Ervaringen met partners en supporter

Alle ondervraagden partners geven aan ‘*goede ervaringen’* te hebben met andere partners. ‘*Het is een win-win situatie voor zowel de samenwerkingsovereenkomst als mijn studenten.*’, zegt één van hen. Alle supporters geven in verschillende bewoordingen aan *‘geen ervaring’* te hebben met andere partners of supporters. Eén daarvan geeft aan er ook *‘geen behoefte’* aan te hebben

### 4.1.7 Omgaan met risico’s

Vijf ondervraagden die iets kunnen zeggen over de manier waarop JOGG-Harderwijk met risico’s omgaat, geven aan dat ze dit ‘*goed’* doen. Eén ondervraagde geeft aan dat de wethouders Sport en Gezondheid *‘goed op de hoogte’* zijn. Een andere ondervraagde geeft aan dat ze het *‘binnen de politiek veranderen’* en ‘*kijken waar ze het in hun beleid kunnen bijschaven’.* De anderen geven aan *‘geen idee’* te hebben.

### 4.1.8 Betrokkenheid

Alle ondervraagden geven aan dat ze zich ‘*betrokken’, ‘zeer betrokken’* of *‘betrokken voelen zover mogelijk.’* Dit blijkt uit de ‘*werkgroepen’, ‘stuurgroepen’* en *‘dat je netjes wordt uitgenodigd voor vergaderingen.’*

### 4.1.9 Geloofwaardigheid

Alle ondervraagden geven aan dat ze positief zijn over de geloofwaardigheid van JOGG-Harderwijk. De ondervraagden geven dit in verschillende bewoordingen aan: *‘Er wordt open gecommuniceerd , ‘‘de boel is voor elkaar’’* en *‘niks te klagen’*. Wel benoemen twee ondervraagden dat JOGG-Harderwijk wel alert moet blijven. Eén van hen zei het volgende: *‘Het is heel veel gericht op campagne. Het zijn kortstondige dingen. Mooie boekjes. Ik denk dat je daar ook voorzichtig mee om moet gaan. Anders denken mensen ook van nou, het mag wat kosten. Het moet met elkaar in verhouding zijn.”*

### 4.1.10 Respect

Alle ondervraagden geven aan dat er respectvol met elkaar wordt omgegaan binnen JOGG-Harderwijk. Ze geven onder meer aan dat er *‘naar elkaar wordt geluisterd’.* Eén van de ondervraagde licht dat toe aan de hand van het volgende voorbeeld: *‘We hadden laatst nog een keer, dan wordt er gesproken over een deelnemer, de respectvolheid waar dat mee gaat en hoe ze daarover praten. Het is bekend, ze weten wat er speelt en het wordt overgedragen op het team, perfect.’*

### 4.1.11 Eerlijkheid

Alle ondervraagden geven aan dat er eerlijk met elkaar wordt omgegaan. Eén ondervraagde zegt dat dit bijvoorbeeld blijkt uit het feit dat men *‘serieus wordt genomen’* tijdens vergaderingen. Eén ondervraagde reageert positief, maar heeft nog wel een opmerking*: ‘Toen bleek dat wij het allemaal voor niks deden, toen kreeg iemand anders voor de zelfde activiteit een betaalde rol… Of allemaal voor niks, of allemaal betaald. Dat is daarna niet meer aan de orde geweest, maar het was wel maf.’*

### 4.1.12 Verdeling van taken en verantwoordelijkheden

Het merendeel van de partners geven aan de verdeling van taken en verantwoordelijkheden *‘goed’* of *‘leuk’* te vinden. *‘Wat ik daar wel goed aan vind is dat iedereen wel weet waar zijn eigen verantwoordelijkheden liggen, vanuit zijn eigen discipline.’,* zegt een van hen. Eén partner geeft aan het soms lastig te vinden wat er van hem wordt verwacht: “*Wat voor mij even lastig is, ik ben de vervanger van Goos. Ik heb wel het gevoel, misschien is die verwachting er wel dat ik een soort Goos ben. Gevoelsmatig loop ik daar tegenaan.’*

Meerdere supporters geven een neutraal antwoord als *‘kan ik niet beoordelen’* en *‘geen ervaring mee’.* Een ander geeft aan dat er *‘nog geen verdeling’* is. De supporters die er wel iets over kunnen zeggen, zijn tevreden over hun taken en verantwoordelijkheden. Eén van de ondervraagden gaf dit als volgt aan: *“Het is voor mij nog wel eens balanceren tussen de taken in mijn werk en de taken voor JOGG, maar tot nu toe gaat alles goed.”*

### 4.1.13 Interne communicatie

Elf van de ondervraagden geven aan tevreden te zijn over de manier waarop er intern wordt gecommuniceerd. ‘*We worden tijdelijk op de hoogte gesteld, bijvoorbeeld via mail, vergaderingen en de nieuwsbrief.’,* zegt een van hen. Er is één ondervraagde die aangeeft *‘weinig’* intern te communiceren.

### 4.1.14 Externe communicatie

Over de ervaringen met de externe communicatie wordt wisselend gereageerd. Meerdere ondervraagden geven aan tevreden te zijn over de externe communicatie. Ook geven meerdere ondervraagden aan dat er ‘*soms teveel berichten worden verstuurd’*. Verder geeft een ondervraagde aan dat het professioneler zou mogen. *‘Ik vind dat het soms nog wel wat amateuristisch is. Het zou wel wat strakker en professioneler mogen.’* Verder geven een aantal supporters aan het ‘*niet te weten’*. De helft van de ondervraagden geeft aan dat de naamsbekendheid groter zou mogen:  
*“Als ik die vrouw aan de overkant vraag wat is JOGG-Harderwijk, dan weet ik niet of zij daar een antwoord op kan geven.”*

### 4.1.15 Monitoring

Het merendeel van de ondervraagden geeft aan dat ze *‘geen ervaring’* hebben met de monitoring. Er zijn twee partners die positieve ervaringen hebben als het gaat om monitoring. Eén van hen zei daarover het volgende: *Er wordt veel tijd aan besteed. Enerzijds de monitoring van de GGD waar veel tijd in zit. Daarnaast zit er veel monitoring bij de JOGG-regisseur voor wat betreft activiteiten.’,*.

### 4.1.16 Deskundigheid

Het merendeel van de ondervraagden geeft aan *‘geen ervaring’* te hebben als het gaat om deskundigheid van professionele adviseurs binnen JOGG-Harderwijk. De ondervraagden die er wel ervaring mee hebben, zijn tevreden. Eén van de ondervraagden zegt daarover het volgende: *“Ja, prettig. Ze zijn geschoold, houd je fris, ander perspectief, verbreed je horizon.”*

### 4.1.17 Gezamenlijke belangen

Elf ondervraagden geven aan dat JOGG voldoende rekening houdt met verschillende belangen van burgers. Dit geven ze aan door verschillende bewoordingen zoals *‘ontzettend’, ‘een goede balans’* en *‘alles wat we doen is in het belang van de burger.”* Eén van hen geeft aan het *‘niet te weten’.*

### 4.1.18 Individuele belangen

Er is één ondervraagden die ‘*niet weet’* of ze rekening houden met belangen van partners en supporters. Alle overige andere ondervraagden geven aan dat JOGG rekening houdt met verschillende belangen. Een van hen benoemt dit als volgt: *“Als zij zich verbinden met een activiteit of met een partner, dan kijken ze ook echt van hoe kunnen we dat samen uitstralen.’*

### 4.1.19 Belangen van organisaties

Het merendeel van de ondervraagden geeft aan dat er rekening wordt gehouden met de belangen van de organisaties. Een ondervraagden zegt *“een doel van school is natuurlijk het stimuleren van gezond gedrag. Daar stimuleert JOGG heel erg bij.”*  Meerdere ondervraagden geven aan dat ze vinden dat het *‘niet wordt tegengewerkt’.* Wel geeft een ondervraagde aan dat het *‘commercieel belang*’ tot nu toe niet echt hoog is geweest. “Enkele ondervraagden geven een neutrale reactie. *“Ik denk dat je daar ook een goede afstemming van moet maken”,* zegt een van hen.

### 4.1.20 Probleemoplossend vermogen regisseur

De meeste ondervraagden geven aan dat er ‘*geen problemen zijn geweest’.* Verder wordt er gezegd dat de regisseur *‘altijd naar oplossingen zoekt’,* er *‘altijd ruimte is om wat te zeggen’* en *‘de regisseur samen zoekt naar oplossingen’. .*

### 4.1.21 Resultaat gedreven werken regisseur

Alle ondervraagden die er iets over kunnen zeggen, geven aan dat de regisseur resultaat gedreven werkt. Eén van hen benoemt dit als volgt: *“Ik denk dat die er alles aan doet om de resultaten te behalen. Kan ik alleen maar positief over zijn. Dit blijkt uit alles wat die doet. Alles wat die doet is om de resultaten te behalen”.* Daarnaast geeft een ondervraagde aan dat er ‘*bijeenkomsten zijn waarop resultaten worden teruggekoppeld’.* Verder wordt er gezegd dat de regisseur *‘graag iets wilt bereiken’* en er *“eisen worden gesteld.”* Een aantal ondervraagden geven aan het *‘niet te weten’.*

### 4.1.22 Openstaan voor nieuwe ideeën regisseur

Alle ondervraagden geven aan dat de regisseur openstaat voor nieuwe ideeën. Er wordt verschillend toegelicht waarom dit zo is. *“Ik krijg zelf de mogelijkheid om nieuwe dingen op de agenda te zetten.”,* zegt een van hen.Verder wordt er gezegd dat er naar ze wordt *‘geluisterd’* en dat hij ‘*ervoor open staat.’* Een aantal ondervraagden geven aan nog nooit nieuwe ideeën ingebracht te hebben.

### 4.1.23 Ondersteuning Regisseur

Een aantal ondervraagden geven een neutraal antwoord. Twee ondervraagden geven aan *‘geen ervaring’* te hebben met ondersteuning*,* twee anderen zeggen het *‘nooit geprobeerd’* te hebben. Eén daarvan voegt daaraan toe *‘maar het zal vast wel kunnen’.* Verder geeft ook iemand aan dat het in haar geval meer *‘andersom’* is. De overige ondervraagden geven allemaal aan ondersteuning te kunnen vragen bij de regisseur. In verschillende bewoording drukken ze zich uit: *“de regisseur is heel gemoedelijk”, “als ik erom vraag, krijg ik waar nodig ondersteuning”, “hij geeft aanwijzingen’.*

## 4.2 Succesfactoren die volgens partners en supporters van invloed zijn op de samenwerking

De tweede deelvraag van de onafhankelijk variabele luidt *‘Welke succesfactoren zijn voor partners en supporters van invloed op het wel of niet aangaan van een (hernieuwde) samenwerking?*’ Middels deze deelvraag is in deze paragraaf getracht inzicht te geven over de manier waarop partners en supporters denken dat de van belang zijnde factoren verbeterd kunnen worden. Dit wordt per topic weergegeven.

### 4.2.1 Omvang van het project

Het merendeel van de ondervraagden geeft aan dat de beweging voor de toekomst groter mag. Meerdere ondervraagden geven aan dat dit te maken heeft met het aanspreken van *‘andere wijken en andere doelgroepen’.* Eén ondervraagde voegt daaraan toe: *“Het wordt zo groot als dat de doelgroep wilt dat het wordt. Hoe meer mensen het oppikken, hoe groter de beweging.”* Verder geven een aantal ondervraagden aan dat het niet *‘te groot’* moet worden en één iemand zegt dat het *‘behapbaar’* moet blijven.

### 4.2.2 Eisen doelstellingen (SMART/MAGIE/AMORE)

Bijna alle ondervraagden geven aan dat de doelstellingen *‘SMART’* moeten zijn. Met verschillende woorden geven de ondervraagden dit meerdere malen aan: *‘haalbaar, ‘meetbaar’, ‘reëel’, ‘realistisch’.* Verder wordt er meerdere keren aangegeven dat dit *‘niet voor alle doelstellingen geldt’.* Eén andere ondervraagde is het daar niet mee eens. Die geeft aan *‘Als je een doelstelling hebt en je kunt het niet meten of je hem gehaald hebt, wordt het een hele lastige’.* Meerdere personen geven aan dat ze in ieder geval *‘ergens aan moeten voldoen’.*

### 4.2.3 Veranderen doelstellingen (SMART/MAGIE/AMORE)

De meerderheid van de ondervraagden geeft aan dat er opnieuw moet worden gekeken naar de doelstellingen. Meerdere ondervraagden geven aan dat de doelstellingen *‘breder’* moeten worden opgesteld. Eén van de ondervraagde geeft aan dat hij dit zowel *‘geografisch’* als *‘demografisch’* zou doen. Ook geeft één van de ondervraagde aan om de doelstellingen *‘meer te richten op ouders en verzorgers’.* Verder wordt meerdere keren aangegeven dat er ‘*te veel doelstellingen’* zijn. De doelstellingen zouden volgens hen *‘kernachtiger’* en *‘scherper’* geformuleerd kunnen worden. Tot slot geven meerdere supporters aan het *‘niet te weten’.*

### 4.2.4 Gezamenlijke doelstellingen

Tien van de ondervraagden geven aan dat de doelstellingen *‘gezamenlijk met de partners’* moeten worden opgesteld. Het gezamenlijk opstellen van de doelstellingen draagt volgens hen bij aan *‘haalbaarheid’* en *‘draagvlak’.* Er wordt aangegeven dat partners *‘een eerste aanzet moeten doen’* en supporters kunnen fungeren als ‘*ideeën bus’ en ‘daarin meegenomen kunnen worden’.* Verder zegt één van hen dat het *‘afhangt van of het een stevige supporter is’.*

### 4.2.5 Samenwerkingsovereenkomst partners

De meerderheid van de partners geeft aan dat hij/zij *‘niet weet of er iets mist’.* Eén van de ondervraagden geeft het volgende aan: *“Materialen en middelen toevoegen. Er is het een en ander ontwikkeld. Nu is er bijvoorbeeld voor scholen een kleine kit met allemaal leuke spelletjes. Daar is dan dusdanig weinig budget voor, dat zelfs de partners of supporters niet eens een exemplaar kunnen krijgen. Dat is wel jammer, want dat zijn leuke dingen. Als er meer van zijn, kunnen we er zelf meer binnen onze eigen organisatie gebruiken.’* Een ander zegt: *“Wat je over hebt aan uren of geld wat meer aan specifieke doelgroepen besteden’.*

### 4.2.6 Samenwerkingsovereenkomst supporters volgens de partners

Meerdere partners twijfelen aan het feit of de samenwerking met supporters ook moet worden vastgelegd. Eén van hen reageert neutraal: *‘Ik vind het een lastige, afspraken vastleggen met supporters omdat supporters verschillende bijdragen hebben.’* Twee ondervraagden geven aan dat je best ‘*iets’* kan vastleggen. Eén van hen zegt daarover het volgende: *‘Je moet het niet te dwingend doen, daar moet je alert op zijn. Volgens mij kan je daar best over en weer over vastleggen, dat is helemaal niet gek.’* Twee anderen ondervraagden geven aan om een *‘intentieverklaring’* te tekenen, als een soort van *‘inspanningsverplichting.’*

### 4.2.7 Samenwerkingsovereenkomst supporters volgens de supporters

Meerdere ondervraagden geven aan dat het verstandig is om in elk geval *‘iets vast te leggen’.* Afspreken wat men van elkaar verwacht, kan iets heel *‘informeels’* zijn.  *“De doelstellingen, tijdpad, wederzijdse afspraken en hoe je dat gaat bereiken. Ik weet niet in hoeverre je dat voor supporters moet vastleggen. Mijn ervaring is wel, als je niets vastlegt, heb je ook niets om op terug te grijpen.’,* zegt een van hen. Twee ondervraagden geven aan dat het *‘drempelverhogend’* zou zijn, maar geven afzonderlijk van elkaar wel aan dat voor *‘mensen die veel nauwer samenwerken, je daar best iets over kan afspreken.’* en *‘je wel een soort van overeenstemming kan bereiken over dat je bijvoorbeeld bij bijeenkomsten aanwezig bent.’*

### 4.2.8 Publieke en maatschappelijke ondersteuning

Over het vergroten van de ondersteuning onder partners en supporters zegt één ondervraagde: *‘door supporters te zoeken die ook kleine bijdrages doen, vergroot je het draagvlak.’* Meerdere ondervraagden geven aan dat JOGG-Harderwijk in de toekomst zich *‘aan moet sluiten bij evenementen’* en *‘activiteiten’.* Evenementen die worden genoemd zijn *‘avondvierdaagse’,* ‘*koningsspelen’, ‘hockeytoernooi’, ‘voetbaltoernooi’* en *‘korfbaltoernooi’.* Tevens wordt meerdere malen genoemd dat je de *‘doelgroep’* moet bereiken en dat men *‘via scholen veel mensen kan bereiken’.* Verschillende ondervraagden geven aan dat het creëren van *‘naamsbekendheid’* en *‘continuïteit’* belangrijk is voor het draagvlak.

### 4.2.9 Ideale partner of supporter

Meerdere ondervraagden geven aan dat een nieuwe *‘private partij’* een optie is om toe te voegen aan de vijf partners. Als mogelijke partner benoemen meerdere ondervraagden *‘Jumbo’* en *‘scholen’*. Verder worden *‘Rabobank’, ‘Zorgverzekeraars’, ‘rotaryclub’, ‘telstar sport’, ‘bedrijvenkring Harderwijk’, ‘Albert Heijn’* en *‘winkelketens’* genoemd als mogelijke partners. Twee ondervraagden geven aan ‘*de belangrijkste partners te hebben’.* Eén ondervraagde geeft aan zelf partner te willen worden: *‘Bedrijvenkring Harderwijk. Deze heeft een ingang met 180 bedrijven en heeft contactgegevens van alle bedrijven binnen de gemeente Harderwijk. Ik zou als bedrijvenkring wel partner willen zijn.”*

Meerdere ondervraagden geven aan dat meer supporters *‘altijd goed is’. ‘De supporters moeten dan wel echt support leveren’,* zegt één van hen. Als nieuwe supporter worden *‘sportverenigingen’, ‘scholen’, ‘huisartsen’, ‘kinderdagverblijven’ en ´peuterspeelzalen´* genoemd.

### 4.2.10 Hoeveel partners of supporters

Meerdere ondervraagden geven aan dat het *‘lastig is om een aantal te noemen’. ‘Het moet wel zinvol zijn’,* zegt één van hen. De meerderheid van de ondervraagden geven aan dat het er *‘meer kunnen zijn’* dan nu het geval is. *‘Als het breder gedragen wordt, is het alleen maar beter’,* zegt één van hen*.* Alle ondervraagden die er wat over zeggen, staan positief tegenover meer supporters.

### 4.2.11 Partner bijdragen

Partners kunnen volgens de ondervraagden op verschillende manieren bijdragen: *“mensen leveren voor activiteiten’, ‘geld’, ‘tijd’, ‘middelen’, ‘communicatiekanalen inzetten’, ‘met gezonde recepten komen’, ‘netwerk’, ‘gezonde voeding’* en *‘kennis’.*

### 4.2.12 Supporter bijdragen

Supporters kunnen volgens de ondervraagden op verschillende manieren bijdragen: *“geld”, “uren”, “producten”, zoals “fruit”, “mensen”, “gezonde kantine en gezond trakteren”, “ruimte”* en *“promoten”.*

### 4.2.13 Organisatiekenmerken

De meerderheid van de ondervraagden geeft aan dat een organisatie *‘moet passen bij JOGG’.* Er worden verschillende aspecten benoemd waaraan een organisatie moet voldoen: *‘doelstellingen onderschrijven’, ‘maatschappelijk betrokken’* en *‘gezonde leefstijl uitdragen’.* Een aantal ondervraagden geven ook aan dat het *‘iedere organisatie zou kunnen zijn’.* Ook wordt er gezegd dat de organisatie wel *‘moet streven naar gezondheid’.*

### 4.2.14 Identificeren en omschrijven van risico’s

Twee ondervraagden benoemen dat de risico’s *‘beperkt’* kunnen worden door ze *‘bestuurlijk en politiek op de agenda te houden’.* Tevens wordt meerdere malen benoemd dat er ‘*besproken moet worden waar je heen wilt’.* Bijvoorbeeld door *‘buurtsportcoaches te laten participeren in vergaderingen’.* Verder wordt gezegd dat een *‘risicoanalyse’* en *‘crisisteam’* een optie zijn om de risico’s te beperken.

### 4.2.15 Betrokkenheid

Meerdere ondervraagden geven aan dat *‘zichtbaarheid’* belangrijk is om betrokkenheid te creëren. *“Misschien wat vaker zichtbaar zijn op school. Het is nu vaak na schooltijd. De buurtsportcoach komt nu toevallig bij mij les geven over suikerklontjes in allerlei pakjes. Ik merk dat JOGG daardoor een beetje begint te leven.”,* zegt een van hen. Verder wordt gezegd dat *‘mensen zich betrokken moeten voelen bij het onderwerp’, ‘kijken of supporters ook partner willen worden’* en *‘een gezamenlijke activiteit of vergadering’.* Tevens wordt aangegeven dat het belangrijk is om *‘mensen serieus te nemen’* en *‘te laten weten hoe het gaat’.*

### 4.2.16 Verdeling van taken en verantwoordelijkheden

Er wordt wel meerdere malen benoemd dat er *‘meer uren gegeven zouden moeten worden’* en *‘er genoeg tijd voor andere werkzaamheden’* moet zijn. Meerdere ondervraagden geven aan dat het *‘interessant is om mee te denken*’. Verder benoemt één supporter dat ze als fysiotherapeut *“iets zou kunnen betekenen op evenementen bij ongevallen”.*

### 4.2.17 Interne communicatie

Alle ondervraagden geven aan dat de interne communicatie zo mag blijven. *“Nou goed. Ik hoor wel eens van partners dat ze soms nog beter op de hoogte gesteld willen worden. Het is altijd een beetje afwegen wat wel en wat niet. We moeten wel goed in de gaten houden dat de partners op de hoogte gesteld moeten worden van leuke dingen die er gebeuren.”* Eén supporter zegt dit eveneens en doet daarbij een voorstel. *“Het zou leuk zijn als je een vergadering hebt met supporters en dat je een keer op de hoogte wordt gehouden van hoe het loopt.”*

### 4.2.18 Externe communicatie

De ondervraagden geven verschillende acties aan om de externe communicatie te verbeteren. *“Ik denk dat het goed is als er af en toe door een communicatiedeskundige naar gekeken wordt”, “Meer jongeren bereiken. Harderwijk talent house, daar zitten veel jongeren. Dus niet een apart account of instagram, maar waar al iets is vanuit de jongeren. Om daar dan af en toe aan te haken.”, “Medewerkers en beroepskrachten meekrijgen.”, “Samenwerking zoeken met winkels en scholen”* en *“alle families een chalender geven.”*

### 4.2.19 Monitoring

Meerdere ondervraagden geven aan dat de *‘cijfers van de GGD gebruikt moeten blijven worden.’* Verder wordt aangegeven dat *‘je goed moet blijven afstemmen meten we nog de goede en zinvolle dingen.’*

### 4.2.20 Rekening houden met verschillende belangen

Twee ondervraagden geven aan dat er moet worden *‘aangesloten bij datgene dat er is’. ‘Inlevingsvermogen’* is daar een belangrijke factor in. Meerdere ondervraagden geven aan dat er *‘goed moet worden afgesproken wat men van elkaar verwacht.’* Een ander geeft aan dat ‘*als je weet van elkaar waar je mee bezig bent, je daar rekening mee kunt houden.’*

### 4.2.21 Capaciteiten leider

Voor de toekomst geven ondervraagden verschillende aspecten aan waar de regisseur rekening mee moet houden: *‘ de regisseur meer naar de achtergrond treden’, ‘meerdere partners betrekken’, ‘structuur houden in waar we in de toekomst heen willen’* en *‘samen om de tafel over waar willen we naar toe.’*

## 4.3 Het model voor PPS volgens de partners en supporters

De resultaten van deze paragraaf geven antwoord op de deelvraag: *“Welke modellen passen volgens partners en supporters het beste bij JOGG-Harderwijk?”*

### 4.3.1 Hiërarchie

Negen van de ondervraagden geven aan de huidige structuur zonder hiërarchie een prettiger manier van samenwerken te vinden. Geen enkele ondervraagde komt met een suggestie voor het toevoegen van een bepaalde werkgroep. Eén van de ondervraagde licht dit als volgt toe: *“Ik denk dat het nu wel een aardige manier van werken is. Volgens mij werkt het ook. Ik denk dat alle werkgroepen wel belangrijk zijn en dat je goed kan schakelen op het moment dat het nodig is. Het stukje zorg is belangrijk dat dat toch wel ergens in zit. Ik kan niet zeggen dat er wat weg moet, nee.”* Twee ondervraagden geven aan de structuur *‘niet te kennen’.* Eén daarvan geeft aan *‘als ik het zo zie denk ik wel dat er op verschillende manieren contact wordt gelegd en erover wordt nagedacht. Ik denk dat het goed is dat niet elke werkgroep zich met alles bezighoudt. Iedereen heeft zijn eigen expertise.”*

### 4.3.2 Publieke probleemeigenaar versus gezamenlijke probleemeigenaar

Alle ondervraagden geven aan dat ze de voorkeur geven aan een ‘*gezamenlijke probleemeigenaar.’* Meerdere ondervraagden geven wel aan dat de gemeente of een andere partner uiteindelijk ‘*eindverantwoordelijk* ‘moet zijn. Ze geven dit met verschillende bewoordingen aan *‘het is goed als de gemeente een leidende rol heeft’, ‘een aanspreekpunt zou prettig zijn’* en *‘iemand moet daarin het voortouw nemen’.* Laatstgenoemde voegt daaraan toe: “*Enerzijds is het goed dat het bij de gemeente ligt, maar als je dat bij een partner kunt neerleggen, moet je dat zeker niet na laten.”*

### 4.3.3 Balans tussen contract en vertrouwen

Alle ondervraagden geven aan dat ze vertrouwen erg belangrijk vinden en er een balans moet zijn. Dit geven ze in verschillende bewoordingen aan: *“vertrouwen is echt de basis”, “als er geen vertrouwen is, komt er ook geen contract”* en *‘er moet een balans zijn, maar het is wel slim om het een en ander vast te leggen. .* Meerdere ondervraagden geven aan dat het ook niet goed is om alles vast te leggen: *‘Het past niet binnen JOGG’* en *‘als dat vertrouwen er al is, voelt het niet goed om alles vast te leggen.’* en *“Ik ben er absoluut niet van dat alles op papier moet worden vastgelegd omdat het wantrouwend is.”.*

### 4.3.4 Vormgeving en onderscheid

Alle ondervraagden geven aan positief te zijn over de vormgeving. Ze vinden het *‘prima’*. Eén van de ondervraagden gaf wel het volgende aan: *“Ik wist niet of we partner of supporter waren. De benaming was voor mij niet helder.”*

Alle ondervraagden geven aan *‘geen onderscheid’* te willen tussen supporters die meer en minder bijdragen. Er zijn twee ondervraagden die zich kunnen ‘*voorst dat anderen het zouden willen*.*’,* maar het ‘*voor henzelf niet uitmaakt’.*

### 4.3.5 PPS juiste manier

Alle ondervraagden geven aan PPS een ‘*goede manier’* van samenwerken te vinden. Eén van de ondervraagden licht dit als volgt toe: *“Sommige mensen kunnen niet meerdere bijdrages leveren. Juist door ook supporters te zoeken die kleine bijdrages doen, zorg je voor de naamsbekendheid en draagvlak.”*

# 5. Conclusie

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de centrale vraag: *“Waar moet de Publiek-Private Samenwerking met partners en supporters in JOGG-Harderwijk na 2016 aan voldoen volgens de meningen/ervaringen van partners en supporters?”*

## 5.1 Meningen/ervaringen van partners en supporters

De ervaringen van JOGG-Harderwijk aangaande de succesfactoren zijn positief. Er is geen enkele succesfactor die overwegend als negatief wordt beoordeeld. Wel laat het onderdeel externe communicatie een wisselend beeld zien. Enerzijds zijn meerdere ondervraagden positief te spreken over de externe communicatie, anderzijds vinden meerdere ondervraagden dat de frequentie van berichten via social media te hoog is. Ook geven meerdere ondervraagden aan dat de naamsbekendheid beperkt is.

## 5.2 Succesfactoren die volgens partners en supporters van invloed zijn op de samenwerking

Uit de resultaten blijkt dat de doelstellingen in de toekomst zoveel mogelijk SMART moeten worden geformuleerd en worden herzien. Daarnaast geven meerdere ondervraagden aan dat de doelstellingen gezamenlijk moeten worden opgesteld met partners. Over of supporters daarin moeten worden meegenomen, verschillen de meningen. Ook blijkt dat er moet worden overwogen om het aantal doelstellingen te verminderen. Verder geeft men aan dat de doelstellingen breder kunnen worden getrokken. Over de samenwerkingsovereenkomst met supporters wordt gezegd dat er in elk geval iets op papier moet komen. Er is geen eenduidige mening over hoe dit volgens hen moet gebeuren. Uit de resultaten blijkt dat de omvang voor de toekomst ‘groter’ moet, waarbij aangesloten moet worden bij activiteiten en in overweging moet worden genomen om andere doelgroepen en wijken aan te spreken. Men geeft verder aan dat de frequentie van berichten via social media in de toekomst verlaagd moet worden en naamsbekendheid moet worden gecreëerd. Meerdere ondervraagden die er iets over kunnen zeggen, geven aan dat er een private partij bij zou mogen komen als partner. Supermarkt Jumbo en scholen worden meerdere malen genoemd. Ook blijkt dat bedrijvenkring Harderwijk zelf graag partner zou willen worden. De meerderheid geeft aan dat een toekomstige supporter iedere organisatie zou kunnen zijn.

## 5.3 Het PPS-model voor JOGG-Harderwijk volgens partners en supporters

De meerderheid geeft aan de huidige structuur als prettig te ervaren. Ook vinden de ondervraagden dat er een gezamenlijk probleemeigenaarschap de juiste manier van werken is. Verder laten de resultaten zien dat er een balans moet zijn tussen contract en vertrouwen. Alle ondervraagden geven aan dat ze de huidige vormgeving aan de hand van partners en supporters willen behouden en er geen onderscheid hoeft te worden gemaakt tussen supporters die meer en minder bijdragen. Tot slot blijkt dat de ondervraagden het eens zijn over de samenwerking met zowel publieke- als private partijen.

Op basis van de bevindingen uit het onderzoek kan worden geconcludeerd dat ***het alliantiemodel*** (2.1.2) wordt gezien als de meest geschikte PPS-vorm voor JOGG-Harderwijk. Voor JOGG-Harderwijk is het van toepassing om de PPS daarbij in te richten aan de hand van partners en supporters.

## 5.4 Beantwoording centrale vraag

Terugkomend op de centrale vraag in dit onderzoek: *“Waar moet de Publiek-Private Samenwerking met partners en supporters in JOGG-Harderwijk na 2016 aan voldoen volgens de meningen/ervaringen van partners en supporters?”* komen uit het bovenstaande concreet de volgende punten naar voren:

* Bij de doorstart van JOGG in 2017 moet er aandacht komen voor de doelstellingen. De doelstellingen moeten zoveel mogelijk SMART en in overleg met partners worden opgesteld. Daarnaast moet worden overwogen het aantal doelstellingen te verminderen en ze breder te trekken;
* In de toekomst moet er aandacht komen voor externe communicatie. Het gaat daarbij om de frequentie van berichten en het genereren van naamsbekendheid;
* Er moet in elk geval ‘iets’ op papier worden vastgelegd voor supporters;
* De omvang van de beweging moet in de toekomst worden vergroot. Er moet meer aangesloten worden bij activiteiten en worden overwogen om andere doelgroepen en wijken aan te spreken;
* Als toekomstige partners worden supermarkt Jumbo en scholen genoemd als geschikte partners. Bedrijvenkring Harderwijk geeft zichzelf daarnaast aan als mogelijke partner;
* De vormgeving van de overige succesfactoren moet volgens partners en supporters worden gehandhaafd;
* PPS in Harderwijk moet volgens partners en supporters ingericht worden aan de hand van ***het alliantiemodel;***

# 6. Discussie

De discussie van dit onderzoek bevat een beschrijving van de theoretische relevantie, praktische relevantie, begrenzingen en suggesties voor vervolgonderzoek. In deze hoofdstukken wordt achtereenvolgend de waarde voor de theorie en praktijk besproken. Vervolgens worden de sterke- en zwakke punten uit het onderzoek benoemd en wordt gekeken naar welke vervolgonderzoeken van meerwaarde kunnen zijn.

## 6.1 Theoretische relevantie

De theoretische relevantie beschrijft de bijdrage van het onderzoek voor de theorie. In deze paragraaf wordt de relatie gelegd tussen het theoretisch kader en het onderzoek. Daarnaast worden de resultaten vergeleken met resultaten uit andere onderzoeken.

### 6.1.1 Relatie tussen resultaten en theoretisch kader

Dit onderzoek laat zien dat er een positieve relatie aanwezig is tussen de resultaten uit dit onderzoek en het theoretisch kader. Het alliantiemodel uit het theoretisch kader komt in dit onderzoek volledig overeen met de meningen van partners en supporters. De resultaten zijn verklaarbaar omdat het alliantiemodel een model is dat ingaat op intensief samenwerken in partnerschappen, terwijl bij het concessiemodel de private partijen meer gericht zijn op het uitvoeren van eisen en oplossingen (Vos & Tjemkes, 2013). Ondanks dat de regisseur vooraf aangaf nog niet volgens een model te werken, bleken de onderdelen uit het alliantiemodel allemaal overeen te komen met de resultaten uit dit onderzoek. Verder zijn er in de resultaten geen succesfactoren naar voren gekomen die niet in het theoretisch kader waren opgenomen. Dit feit wijst erop dat er in dit onderzoek geen succesfactoren zijn overgeslagen. Dit resultaat is te verklaren omdat in eerste instantie gekeken is naar succesfactoren uit verschillende onderzoeken, waarvan vervolgens een selectie is gemaakt van de meest relevante succesfactoren voor dit onderzoek.

### 6.1.2 Resultaten vergeleken met resultaten uit andere onderzoeken

De expert PPS van het landelijk JOGG bureau heeft aangegeven dat er nog geen onderzoeken zijn uitgevoerd onder partners en supporters in Nederland. Dit maakt het niet mogelijk om dit onderzoek te vergelijken met andere PPS-onderzoeken in JOGG-gemeenten. Wel zijn er landelijk kleine enquête-tevredenheidsonderzoeken uitgevoerd, zoals in JOGG-Noord Veluwe, die ingaan op de mate van tevredenheid onder de partijen waar men mee samenwerkt. De vragen uit deze onderzoeken zijn echter opgesteld zonder dat ze onderbouwd zijn vanuit de theorie. Deze bevinding maakt dat het theoretisch kader uit dit onderzoek een meerwaarde kan zijn om PPS te onderzoeken in andere JOGG-gemeenten.

## 6.2 Praktische relevantie

De praktische relevantie beschrijft de bijdrage van het onderzoek voor JOGG-Harderwijk. Het onderzoek draagt bij aan het inrichten van de doelen voor de aankomende jaren. Aan de hand van het onderzoek is de huidige situatie in kaart gebracht en gekeken op welke manier partners en supporters verder willen. Met de resultaten van dit onderzoek krijgt de regisseur inzicht in de aspecten die belangrijk zijn bij het inrichten van de JOGG-beweging in Harderwijk na 2016. Het kenbaar maken van meningen en ervaringen van partners en supporters kan ertoe bijdragen dat de tevredenheid onder partners en supporters binnen JOGG-Harderwijk stijgt. De regisseur kan het onderzoek namelijk gebruiken om in te spelen op de wensen en behoeftes van partners en supporters.

## 6.3 Begrenzing

Het kwalitatieve onderzoek kent een hoge respons onder partners en een wat lagere respons onder supporters. Van de partners zijn vijf geselecteerden geïnterviewd, die voorafgaand aan het onderzoek al hadden aangegeven deel te willen nemen. Er zijn zeven supporters geïnterviewd, wat minder is dan vooraf verwacht. Er waren vier supporters die aangaven niet te willen deelnemen aan het onderzoek, voor hen zijn twee geschikte vervangers gezocht met vergelijkbare functies en betrokkenheid. De reden dat er minder mensen zijn ondervraagd is vanwege het feit dat er saturatie heeft plaatsgevonden. Indien deze personen wel hadden deelgenomen aan het onderzoek, zou dit de generaliseerbaarheid hebben verhoogt.

De vragenlijst uit het onderzoek is niet gebaseerd op een bestaande vragenlijst, maar op het opgestelde theoretisch kader. Echter wijzen de interviews uit dat er zich geen moment heeft voorgedaan waarop aan het licht kwam dat er topics niet waren meegenomen in het onderzoek. Wat sterk was aan het onderzoek, is dat de vragen vooraf zijn getest en eveneens meerdere malen gecontroleerd. Sterk was eveneens het besluit om supporters met verschillende functies en betrokkenheid te laten deelnemen zodat er rijke informatie werd gegeven. Achteraf was het beter geweest om verschillende interviewvragenlijsten op te stellen voor partners en supporters. Een aantal vragen over ervaringen waren namelijk voor supporters met een lagere betrokkenheid niet te beantwoorden. Dit had te maken met het feit dat supporters bewust op basis van functie en betrokkenheid zijn geselecteerd. Door het gebrek aan beschikbaarheid van de ondervraagden hebben de interviews op verschillende tijdstippen tussen 09:00 en 17:00 plaatsgevonden. Dit heeft voor dit onderzoek echter geen gevolgen gehad. Verder zijn sterke punten dat het onderzoek is afgenomen op een vertrouwde locatie, geïnterviewden via de mail goed zijn geïnformeerd over de vragen en het belang van hun mening. Een minder goed punt uit het onderzoek is dat er bij een beperkt aantal vragen een aantal antwoorden missen.

## 6.4 Suggesties voor vervolgonderzoek

Deze paragraaf bevat een beschrijving van suggesties voor vervolgonderzoek.

### 6.4.1 Onderzoek onder de inwoners van Gemeente Harderwijk

Aan de hand van de theorie en resultaten uit dit onderzoek is gekeken op welke manier een vervolgonderzoek dit onderzoek zou kunnen aanvullen. Uit het onderzoek kwam naar voren dat er twijfel is over de mate van naamsbekendheid. Dit onderzoek ondersteunt op geen enkele manier de mening of ervaring van de inwoners zelf. Het onderzoek heeft weliswaar bijgedragen aan wat partners en supporters vinden, maar niet wat de inwoners zelf vinden van de beweging. Een suggestie voor vervolgonderzoek is daarom om een onderzoek uit te voeren onder de mensen in Harderwijk. Daarin moeten ten minste de volgende punten aan bod komen:

* Ben je bekend met de JOGG-beweging in Harderwijk?
* Wat zou JOGG in Harderwijk kunnen doen om meer naamsbekendheid te creëren?
* Wat is je mening over de JOGG-beweging in Harderwijk?
* Wat vind je van de activiteiten die JOGG-Harderwijk organiseert?

### 6.4.2 Aanvullend onderzoek onder supporters

Het huidige onderzoek heeft de mening van supporters al weergegeven, maar dit betreft een beperkt gedeelte van alle supporters. Een aanvullend onderzoek onder supporters zou kunnen bijdragen aan niet alleen de betrokkenheid onder de supporters zelf, maar ook een breder beeld van wat supporters vinden. Bij het opstellen van de vragen voor het onderzoek, kunnen de vragen uit dit onderzoek worden gebruikt. Gelet op het feit dat er in dit onderzoek beter twee vragenlijsten hadden kunnen zijn, kunnen in het vervolgonderzoek de vragen specifieker gericht worden aan de supporters. Indien een diepte-interview niet haalbaar is, wordt geadviseerd een enquête op te stellen en uit te zetten onder supporters. Deze enquête geeft een globaal beeld van de meningen/ervaringen.

# 7. Aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de analytische deelvraag: *“Op welke manier kan de publiek-private samenwerking binnen JOGG-Harderwijk een vervolg krijgen in de periode 2017 – 2019 volgens de ervaringen/meningen van de huidige partners en supporters?”* Het antwoord op deze vraag vloeit voort uit de eerder benoemde conclusies.

### 7.1 Alliantiemodel

Om de samenwerking in de toekomst te optimaliseren, verdient het de aanbeveling om te werken volgens ***het alliantiemodel*** (Vos & Tjemkes, 2013)**.** De resultaten laten zien dat alle onderdelen uit het alliantiemodel de voorkeur hebben van partners en supporters. Het alliantiemodel kenmerkt zich door een platte structuur, waarin de partners gezamenlijk probleemeigenaar zijn. Er wordt aanbevolen de huidige structuur, met daarin de kerngroep en werkgroepen VPZ, communicatie en activiteiten te handhaven. Daarnaast is het advies om binnen de kerngroep problemen gezamenlijk met de vertegenwoordigers van partners op te lossen. Tevens is er sprake van een balans tussen contract en vertrouwen. Dit ervaren de partners en supporters al, dus er wordt aanbevolen deze manier van werken te handhaven. Verder verdient het de aanbeveling om het model in te richten op basis van de huidige vormgeving, namelijk met partners en supporters, waarbij sprake is van een samenwerking tussen zowel publieke- als private partijen (Vos & Tjemkes, 2013).

## 7.2 Externe communicatie

### 7.2.1 Frequentie van berichten

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat de externe communicatie naar de burgers moet worden verbeterd. Voor de ondervraagden is de frequentie van berichten via social media daar een belangrijk aandachtspunt. Het verdient de aanbeveling om hier door een communicatie adviseur of social media expert een oordeel over te laten geven. Dit kan door hem/haar te laten participeren in de communicatiewerkgroep. Op basis van zijn expertise kan vervolgens de overweging worden gemaakt om de frequentie van berichten al dan niet aan te passen.

### 7.2.2 Naamsbekendheid

Om de naamsbekendheid te vergroten, verdient het de aanbeveling om de boodschap via een bepaald medium over te dragen. Uit de literatuur blijkt dat wanneer de ontvanger direct in de buurt is, het best gebruik kan worden gemaakt van face-to-face communicatie. Bij communicatie over grotere afstand is het gepaster om gebruik te maken van gemedieerde communicatie (Janssen et al., 2012). Een grote hoeveelheid aan beschikbare media maakt het echter lastig om te bepalen welk middel het meest geschikt is voor het overbrengen van informatie naar de doelgroep (Dennis et al., 2008). Het verdient een aanbeveling om daarom per doelgroep te bekijken welk medium het meest geschikt is. Er zijn verschillende media die in deze overweging kunnen worden meegenomen, namelijk Facebook, Twitter, Instagram, Youtube en Snapchat. Het onlangs uitgevoerde onderzoek van de HBO studenten van Hogeschool Utrecht onder 13 tot 18 jarigen, biedt inzicht in het gebruik van media per doelgroep (de Graeff, van Beusekom, Cocco & Zimberlin, 2016). Voor de doelgroep 0 – 12 jarigen kan de communicatieadviseur worden geraadpleegd, zoals ook bij frequentie van berichten het geval is. Hij kan binnen de communicatiewerkgroep advies geven over wat JOGG-Harderwijk kan doen om deze doelgroep aan te spreken. Op basis daarvan kan vervolgens de keuze worden gemaakt welk medium voor welke situatie en doelgroep het meest geschikt is.

## 7.3 Doelstellingen

Om de doelstellingen in de toekomst te verbeteren, verdient het de aanbeveling om de doelstelling te herformuleren. Er wordt daarbij aanbevolen om de doelstellingen te formuleren volgens de SMART methodiek. SMART is een methode waarmee de doelstellingen specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdsgebonden kunnen worden opgesteld (Jongebreur, Ruskamp & Vinke, 2004). De doelstellingen kunnen scherper opgesteld worden en daarnaast kan overwogen worden om minder doelstellingen op te stellen. Er wordt geadviseerd om de partners uit de kerngroep te betrekken bij het herformuleren van de doelstellingen. Verder kunnen supporters hun bijdrage leveren aan de doelstellingen door ideeën in te brengen, bijvoorbeeld in de vorm van een ideeënbus. Het is eveneens aanbevolen om bij het opstellen van de doelstellingen ervoor te zorgen dat deze overeenkomen/raakvlakken hebben met de doelstellingen van de partners.

## 7.4 Samenwerkingsovereenkomst supporters

Om de samenwerking met supporters in de toekomst te verbeteren, verdient het de aanbeveling om vast te leggen dat de supporters JOGG-Harderwijk steunen. Dit kan iets heel informeels zijn, zoals een steunbetuiging of intentieverklaring. Het verdient een aanbeveling om de supporter daarbij de mogelijkheid te geven bepaalde afspraken op papier vast te leggen. Een voorbeeld van hoe zo een steunbetuiging of intentieverklaring eruit kan zien, is te vinden in bijlage 5.

## 7.5 Omvang van de beweging

Het verdient de aanbeveling om de omvang van de beweging te vergroten. Het merendeel van de ondervraagden heeft hier behoefte aan. Om meer ondersteuning van de maatschappij te krijgen, werd meerdere malen benoemd om activiteiten en evenementen te organiseren. Het aansluiten bij meerdere activiteiten en evenementen vergroot tegelijkertijd de omvang van de beweging. Bij het aansluiten bij nieuwe activiteiten en evenementen, verdient het de aanbeveling om bij bijeenkomsten samen met partners en supporters te sparren over wat voor soort evenementen dit zouden kunnen zijn. Tevens is het aanbevolen om te overwegen nieuwe doelgroepen aan te spreken. Het is daarbij aanbevolen om ten minste rekening te houden met de volgende punten:

* De evenementen en activiteiten sluiten aan bij de doelstellingen van de JOGG-beweging en sluiten aan bij het oplossen van het probleem overgewicht;
* De evenementen en activiteiten sluiten aan bij de wensen en behoeften van de doelgroep(en);

## 7.6 Keuze partners en supporters

### 7.6.1 keuze partners

Om de juiste partner(s) en supporters te kiezen voor de toekomst, wordt aanbevolen om met één of meerdere private partners in gesprek te gaan om al dan niet partner te worden. Het verdient de aanbeveling om ten minste een gesprek aan te gaan met de Jumbo, scholen en Bedrijvenkring Harderwijk. De Jumbo en scholen omdat deze meerdere malen worden genoemd. Bedrijvenkring Harderwijk vanwege het feit dat ze zelf heeft aangeven partner te willen worden.

### 7.6.2 Keuze supporters

De ondervraagden hebben aangegeven dat er zoveel mogelijk supporters bij mogen komen. De aanbeveling is daarom om bij de keuze voor het kiezen van de juiste supporter, een selectie te maken van supporters die JOGG-Harderwijk nog mist. Het verdient een aanbeveling om de huidige wervingsstrategie daarvoor te gebruiken.

### 7.6.3 Alternatief selecteren partners en supporters

Mochten beide oplossingen niet het gewenste resultaat opleveren, dan is er nog een andere mogelijkheid om de juiste partner(s) of supporter(s) te selecteren. Bij het selecteren van de juiste partner, kan dan het stappenplan van Vos & Tjemkes (2013) worden gebruikt. Dit stappenplan helpt om een grondige analyse te maken van de partners die het meest geschikt zijn. Het maken van een analyse helpt om een beslissing te objectiveren en geeft inzicht in de sterktes, zwaktes en risico’s van potentiële partners (Vos & Tjemkes, 2013). Hieronder staan de stappen kort beschreven. In bijlage 6 is een uitgebreidere uitleg terug te vinden:

* Stap 1: ontwikkel het ideale partnerprofiel;
* Stap 2: Maak een longlist van potentiële partners;
* Stap 3: Ontwerp het selectieraamwerk;
* Stap 4: verzamel informatie;
* Stap 5: stel vast welke partner (Vos & Tjemkes, 2013).

## 7.7 Aanbevelingen ter handhaving

Het verdient aanbevelingen om de manier van werken voor de overige topics te handhaven. Het is daarbij wel aanbevolen om de suggesties die worden benoemd in de analyse nog ter verbetering in overweging te nemen. Het gaat om de volgende topics:

* Samenwerkingsovereenkomst partners;
* Omvang;
* Intern draagvlak;
* Betrokkenheid, geloofwaardigheid, eerlijkheid en respect;
* Verdeling van Taken en verantwoordelijkheden;
* Interne communicatie;
* Monitoring;
* Deskundigheid;
* Individuele-, organisatorische- en gezamenlijke belangen;
* Capaciteiten leider.

## 7.8 Prioriteitenlijst

Op basis van de conclusies is in deze paragraaf lijst opgesteld van belangrijkheid van per aanbeveling. Op basis van de resultaten verdient het de aanbeveling om van boven naar beneden de volgende prioriteitenlijst aan te houden:

* Externe communicatie;
* Doelstellingen;
* Omvang van de beweging;
* Steunbetuiging / intentieverklaring supporters;
* Het kiezen van (extra) partners en supporters;
* Alliantiemodel;
* Het handhaven van andere benoemde topics.

# Literatuurlijst

Alles van Harderwijk. (2014). *Partners JOGG ondertekenen samenwerkingsovereenkomst.* Geraadpleegd op 2 februari 2014, van <http://www.harderwijk.allesvan.nl/nieuws/detail/cat/138/page_id/0/page/13/id/231476/Partners-JOGG-ondertekenen-samenwerkingsovereenkomst>

Baarda, D. B., Goede, M. P. M. & Teunissen, de. J. (2009). *Basisboek kwalitatief onderzoek.* Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers.

Boddy, D., Cahill, C., Charles, M. Fraser-Kraus, H. & Macbeth, D. (1998). Success and failure in implementating supply chain partnering: an empirical study. *European Journal of Purchasing and Supply Management, 4, 141 – 151.*

Boonstra, J. (2007). *Ondernemen in Allianties en Netwerken, een mutidisciplinair perspectief.* Deventer: Kluwer.

Bleijenburgh, I. (2015). *Kwalitatief onderzoek in organisaties.* Den Haag: Boom Lemma Uitgevers.

Casey, M. (2008). Partnership – success factors of interorganizational relationships. *Journal of Nursing Management, 16, 72 – 83.*

Convenant Gezond Gewicht. (z.d.). *Convenant Gezond Gewicht 2010 - 2014.* Geraadpleegd op 10 maart 2015, van <http://www.convenantgezondgewicht.nl/home>

De Graeff, L., Beusekom, van. P., Cocco, L., Zimberlin, A., Wolff, de. I. (2016). *De (on)gezonde leefstijl van jongeren in Harderwijk tussen 12 en 18 jaar.* Onderbouwingsrapport. Utrecht: Hogeschool Utrecht.

Dennis, A. R., Fuller, R.M., & Valacich, J.S. (2008). Media, tasks and communication processes: A theorie of media synchronicity. *MIS quarterly, 32* (3), *575 – 600.*

Douglas, C. (2004). Selecting the right improvement projects. *Quality & Reliability Engineering International, 20* (7), *3-4.*

Dierx, J. (2012). *Binnen grenzen en gebaande paden.* Rapport GGD en Publiek-Private Samenwerking. Rapport: GGD West Brabant.

Eggink, E. J. M. (1993). *Handboek interne communicatie.* Utrecht: Het Spectrum.

Engstrom, A. K., Rosegren, K. & Hallberg, L.R. (2002). Balancing involvement: employees experiences of merging hospitals in Sweden. *Journal of Advancing Nursing, 38* (1), *11 – 18.*

Freedman et al. (1999). The relation of overweight to cardiovascular risk factors among children and adolescents: the Bogalusa Heart study. *Pediatrics, 1999* (103): 82 - 1175.

Gardener, C. (2003). *Organisational knowledge: The mediating Effects of Organisational Politics and Relationships on knowledge Sharing in the Organisational Setting.* IHRM Conference: Limerick.

Garsse, S. van. & Verhoest, K. (2008). *Succes- en faalfactoren voor PPS-projecten.* Steunpunt Beleidsrelevant onderzoek. Leuven: Auteur.

Garvey, B. & Williamson, B. (2002). *Beyond Knowledge Management.* Harlow: Pearson.

Gratton, C., Jones, I. & Robinson, T. (2011) Onderzoeksmethoden voor Sportstudies. Abingdon: Uitgeverij Routledge.

Great place to work. (z.d.). *Trots op werk en plezier met de collega’s.* Brancherapportage uitzend- en recruitmentbranche. Amsterdam: Great place to work.

Hardcastle, C., Edwards, P. J., Akintoye, A., Li, B. (2005). Critical Success factors for PPP/PFI projects in the UK construction industry. *Construction Management and Economics, 23 (5), 459 – 471.*

Janssen, D., Loo, M., Hurk. J. van der., Jansen, J. van den. (2012). *Zakelijke communicatie voor professionals.* Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers.

Jin, X. H. & Doloi, H. (2008). Interpreting risk allocation mechanism in public-private partnership projects: an empirical study in a transaction cost economics perspective. *Construction Management and Economics, 26* (7), *707 – 721.*

JOGG Harderwijk (2014). *Plan van aanpak JOGG 2014 – 2016.* Harderwijk: auteur.

JOGG Harderwijk (2016). *JOGG Supporters.* Geraadpleegd op 2 februari 2016, van http://www.jogg-harderwijk.nl/jogg-support/onze-supporters/

JOGG (z.d.). *PPS inspiratiegids Jongeren Op Gezond Gewicht.* JOGG-Gemeenten Harderwijk en Nunspeet hebben succes met hun specifieke PPS-structuur. Harderwijk en Nunspeet: auteur.

Jongebreur-Ruskamp, K. & Vinke, J.M. (2004). Samenwerken in een team: een model voor effectief teamfunctioneren. *Patient care.* Gedownload op 16 februari 2016, van <http://www.gertjanschop.com/sitebuildercontent/sitebuilderfiles/samenwerken_in_een_team.pdfn>

Jongeren op Gezond Gewicht. (2010). *Plan van aanpak 2010 – 2015.* Geraadpleegd op 20 februari 2015, van <http://www.convenantgezondgewicht.nl/download/8/jogg_plan_van_aanpak_100914.pdf>

Jongeren Op Gezond Gewicht. (2013). *In de praktijk.* Geraadpleegd op 2 februari 2016, van <http://toolkit.jogg.nl/gratisbewegen/praktijk>

Kaats, E. & Opheij, W. (2012). *Leren samenwerken tussen organisaties.* Amsterdam: Vakmedianet.

Ke, Y., Wang, S., Chan, A. P. (2010a). Risk allocation in public-private partnerships infrastructure projects: comparative study. *Journal of infrastructure systems, 16* (4), *343 – 351.*

Ke, Y., Wang, S., Chan, A. P., Lam, P.T. (2010b). Preffered risk allocation in China’s public-private partnership (PPP) projects. *International Journal of Project Management,* *28* (5), *482 – 492.*

Kernaghan, K. (1993). Partnership and public administration: conceptual and practical considerations. *Canadian Public Administration,* 36 (1), *57 – 76.*

Klijn, E.H., Edelenbos. J., Kort, M. B. & Twist, van. M. J. W. (2006). *Management op het grensvlak van publiek en privaat.* Den Haag: Lemma.

Klijn, E.H. & Twist, van. M.M.J. (2006). *PPS in Nederland: retoriek of bloeiende praktijk.*

Klijn, E. H. & Teisman, G. (2003). Institutional and Strategic Barriers to Public-Private Partnership: An analysis of Dutch Cases. *Public Money and Management: integrating theory and practice in public management, 23* (3), *137 – 146.*

Klijn, E.H. & Twist, M. M. J. van. (2006). *PPS in Nederland: retoriek of bloeiende praktijk.*

Klijn, E. H. & Twist, M. M. J. van. (2007). *Publiek Private Samenwerking een overzicht van theorie en praktijk: hoe managers omgaan me dillema’s in compe ruimtelijke PPS-projecten.* Deventer: Kluwer.

Klumpenaar, S. (2015). *Deze vier aspecten bepalen goed leiderschap.* Geraadpleegd op 13 maart 2016, van <http://www.mt.nl/332/87879/business/deze-vier-aspecten-bepalen-goed-leiderschap.html>

Li, B., Akintoye, A. Edwards, P. J., Hardcastle, C. (2005b). Critical Success Factors for PPP/PFI projects in the UK constuction industry. *Construction Management and Economics, 23* (1), *25 – 35.*

Montfort, C. van (2008). *Besturen van het onbekende: goed bestuur bij publiek-private arrangementen.* Den Haag: Lemma.

Montfort, C. van., Brink, G. van. den., Schulz, M., Maalsté, N. (2012) *Publieke Private samenwerking in maatschappelijke veiligheid.* Centrum voor criminaliteitspreventie en veiligheid.

Newell, S., Robertson, M., Scarbrough, H. & Swan, J. (2002). *Managing knowledge work.* New York: Palgrave.

Organisation for Economic Cooperation and Development (Paris). (2008). *Public-Private Partnerships: In pursuit of Risk Sharing and Value for Money.* OECD Publications.

Osei-Kyei, R. & Chan, A. P. C. (2015). Review of studies on the Critical Succes Factors for Public-Private Partnership (PPP) projects from 1990 – 2013. *Elsevier International Journal of Project Management, 33, 1335 - 1346.*

Powell, W. W., Koput, K. W. & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganisational collaboration and the locus of innovation: networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly, 41, 116 – 145.*

Robbins, S. P., Coulter, M. Vries, K. de. (2012). *Management.* Amsterdam: Pearson.

Rockart, J.F. (1979). “Chief Executives define their own needs”. *Harvard Business review* (2), 81 – 89.

Ridder. M., Buuron. I. & Knols. C. (2004). *Manual publiek private samenwerking: een strategie voor de ontwikkeling en implementatie.* Amsterdam: Consument en veiligheid.

Rijksoverheid. (2009). *Nota Overgewicht.* Rapport over overgewicht.

Roumboutsos, A. & Anagnostopoulos, K. P. (2008). Public-private partnership projects in Greece: risk ranking and preffered risk allocation. *Construction Management and Economics, 26* (7), *751 – 763.*

Schönbeck et al. (2009). Increase in Prevalence of Overweight in Dutch Children and Adolescents: A comparison of Nationwide Growth Studies in 1980, 1997 and 2009. *Plus ONE, 2012* (6).

Sharkie, R. (2005). Precauriousness under the new psychological contract: the effect on trust and the willingness to conserve and share knowledge. *Knowledge Management Research and Practise, 3* (1), *37 – 44.*

Veilig doen. (z.d.). *Samenwerkingsovereenkomst opstellen.* Geraadpleegd op 18 maart 2016, van <https://www.veiligdoen.nl/contracten/samenwerkingsovereenkomst/>

Vos, P. & Tjemkes, B. (2013). *Samen werken, samen winnen.* Den Haag: Academic Service.

Wijffels, H.H.F., Niekerk, N. C. M. van. (2002). ‘*Samenwerking van de gemeenten met het bedrijfsleven’.* Sociaal Economische Raad.

Yong, H. K. (2010). *Public-Private Partnerships Policy and Practice: A Reference Guide.* London: Commonwealth secretariat.

Zhang, X. Q. (2005b). Critical succes factors for public-private partnerships in infrastructure development. *Journal of Construction Engeneering and Management, 131* (1), *3 – 14.*

# Bijlagen

*Bijlage 1*Overzicht ondervraagden

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Naam** | **Functie/Taak** | **Organisatie** | **Plaats** | **Datum** | **Lengte interview** |
| **Partners:** | | | | | |
| partner 1 | Beleidsadviseur Sport en VGZ | Gemeente Harderwijk | Harderwijk | 11-4 | 66 minuten |
| partner 2 | Coördinator Sport en Bewegen | Landstede | Harderwijk | 15-4 | 64 minuten |
| partner 3 | Eigenaar | Iedema | Harderwijk | 21-4 | 46 minuten |
| partner 4 | Verbindingsmakelaar | Centrum Jeugd en Gezin | Harderwijk | 21-4 | 45 minuten |
| partner 5 | Directeur | Zorgdat | Harderwijk | 2-5 | 58 minuten |
| **Supporters:** | | | | | |
| supporter 1 | Directeur | Kleine Ikke | Harderwijk | 11-4 | 46 minuten |
| supporter 2 | Eigenaar | Jumbo | Harderwijk | 18-4 | 44 minuten |
| supporter 3 | Parkmanager | BKH | Harderwijk | 14-4 | 47 minuten |
| supporter 4 | Docent Sport en Bewegen | Landstede | Harderwijk | 15-4 | 48 minuten |
| supporter 5 | Werkgroep medewerker communicatie | Iedema | Harderwijk | 9-5 | 52 minuten |
| Supporter 6 | Fysiotherapeut | Sport en Spine | Harderwijk | 13-5 | 35 minuten |
| Supporter 7 | Docent | Basisschool Alfons Ariens | Harderwijk | 10-5 | 37 minuten |

*Bijlage 2*

Schematische weergave vragen interview

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Variabele** | **Dimensies** | **Sub dimensies** | **Topic** | **Vragen** |
| Onafhankelijke variabele  Succesfactoren | Succesfactoren binnen fase 1: probleemverkenning/ initiatie | Het juiste project wordt gekozen en is haalbaar | * Sluit aan bij doelstelling * Oplossen probleem * Omvang van het project * Ondersteuning van management | **Parapluvraag fase 1:** Wat zijn volgens u de belangrijke factoren (in algemene zin) om een project te laten slagen?   * In welke mate dragen de doelstellingen volgens u wel of niet bij aan het oplossen van het probleem overgewicht? * Wat vindt u van de huidige omvang van de JOGG-beweging? * Wat is volgens u de juiste omvang van het de JOGG-beweging? |
| Duidelijke doelstellingen | * SMART * MAGIE * AMORE | * Waaraan moeten volgens u de doelstellingen van JOGG-Harderwijk voldoen? * Wat moet er volgens u veranderen aan de huidige doelstellingen? |
| Rekening houden met verschillende doelen van partners | * Gezamenlijke doelstelling | * Is het volgens u belangrijk dat doelstellingen in overleg met partners en supporters worden opgesteld? |
| Succesfactoren binnen fase 2: projectdefiniëring en publieke structurering | Samenwerkings- overeenkomst | * Wie * Wat * waarom | **parapluvraag fase 2: Welke factoren zijn volgens u belangrijk bij het afstemmen van PPS?**   * **Partners:**   Wat zijn uw ervaringen met de samenwerkingsovereenkomst?   * Hoe zou de samenwerkingsovereenkomst er volgens u uit moeten zien? * Hoe zou de samenwerking met supporters volgens u moeten worden vastgelegd? * **Supporters:**   Hoe zou de samenwerking voor supporters met JOGG-Harderwijk volgens u moeten worden vastgelegd? |
| Gemeenschappelijk draagvlak | * Publieke ondersteuning * Maatschappelijke ondersteuning | * Wat vindt u van de manier waarop JOGG-Harderwijk zorg draagt voor draagvlak binnen de ‘organisatie’? * Wat vindt u van het draagvlak van JOGG-Harderwijk in de maatschappij (gemeente Harderwijk)? * Hoe zou dit er volgens u in de toekomst uit moeten zien? |
| Succesfactoren binnen fase 3: keuze partnerschap | Juiste partners kiezen | * Inbrengen aanvullende middelen * organisatiekenmerken | **Parapluvragen fase 3: Welke factoren zijn volgens u belangrijk bij keuze voor het partnerschap?**   * Wat zijn uw ervaringen met de huidige partners (en supporters) van JOGG? * Wat zou volgens u de ideale partner of supporter zijn voor de toekomst? * Wie zou volgens u kunnen worden toegevoegd aan de vijf partners? * Hoeveel partners/supporters zouden er volgens u moeten zijn? * Wat kan een partner volgens u bijdragen? * Wat kan een supporter volgens u bijdragen? * Waaraan moet een organisatie volgens u voldoen om een partner of supporter te worden van JOGG-Harderwijk? |
| Risicotoewijzing en risicodeling | * Identificeren van risico’s * Omschrijven risico’s | * Hoe zou JOGG volgens u met de risico’s van nu om moeten gaan? * Hoe gaat JOGG volgens u om met risico’s? |
| Wederzijds vertrouwen | * betrokkenheid * Geloofwaardigheid * Respect * eerlijkheid | * In welke mate voelt u zich betrokken bij JOGG-Harderwijk? * Wat zou JOGG-Harderwijk kunnen doen om de betrokkenheid te vergroten? * Wat vindt u van de geloofwaardigheid van JOGG-Harderwijk (open communiceren, vakbekwaam)? * In welke mate voelt u zich gerespecteerd binnen JOGG-Harderwijk (waardering, samenwerking onderling)? * Wat ervaart u als het gaat om eerlijkheid binnen JOGG-Harderwijk? (gelijkwaardigheid, onpartijdigheid, rechtvaardigheid)? |
| Duidelijkheid taken en verantwoordelijkheden | * Iedere partner zijn eigen taak * Verdeling verantwoordelijkheden | * Hoe ervaart u de huidige verdeling van taken? * Hoe ervaart u de huidige verdeling van verantwoordelijkheden? * Wat zou u in de toekomst graag anders zien? |
| Succesfactoren binnen fase 4: Uitvoering en exploitatie | Transparantie /communicatie | * Interne communicatie * Externe communicatie | **Parapluvraag fase 4:** welke factoren zijn volgens u belangrijk bij de uitvoering van de beweging?   * Wat zijn uw ervaringen met de interne communicatie binnen JOGG-Harderwijk? * Wat zijn uw ervaringen met de communicatie naar buiten toe van JOGG-Harderwijk? * Wat zou JOGG-Harderwijk volgens u kunnen doen om de interne communicatie te verbeteren? * Wat zou JOGG-Harderwijk volgens u kunnen doen om de externe communicatie (zichtbaar voor de buitenwereld) te verbeteren? |
| Monitoring | * uitvoeringsfase | * Hoe gaat JOGG-Harderwijk volgens u om met monitoring in de uitvoering? * Hoe zou de monitoring er volgens u uit moeten zien? |
| Professionele adviseurs | * deskundigheid | * Wat is uw ervaring als het gaat om de deskundigheid van professionele adviseur (bijvoorbeeld experts JOGG)? |
| Managen van verwachtingen | * Rekening houden met verschillende belangen (collectief-, organisatorisch- en gezamenlijk belang) | * Hoe houdt JOGG-Harderwijk rekening met verschillende gezamenlijke belangen van partners en supporters? * Hou houdt JOGG-Harderwijk rekening met verschillende individuele belangen van betrokkenen partners en supporters, zoals idealen en een goed imago? * Hoe houdt JOGG-Harderwijk rekening met de belangen van organisaties, zoals doelen en kernwaarden van partners en supporters? * Wat zou JOGG-Harderwijk in de toekomst kunnen doen om rekening te houden met verschillende belangen van partners en supporters? |
| Goed leiderschap van coördinator | Capaciteiten leider:   * Probleem-oplossend * Resultaat gedreven werken * Openstaan voor ideeën * Leider biedt ondersteuning | * Hoe gaat de regisseur volgens u om met problemen binnen de organisatie? * Wat is uw ervaring met de regisseur als het gaat om resultaat gedreven werken? * Wat is uw ervaring als het gaat om de mogelijkheid tot het inbrengen van nieuwe ideeën? * Wat is uw ervaring als het gaat om het krijgen van ondersteuning van de regisseur? * Wat kan de regisseur in de toekomst verbeteren aan zijn leiderschap? |
| Vormen van PPS | concessiemodel  alliantiemodel |  | * Hiërarchie * Heldere contracten * Publieke partij specificeert;   private partij lost op   * Publieke partij probleemeigenaar | **Parapluvraag: Hoe moet PPS in JOGG-Harderwijk volgens u worden vormgegeven?**   * Wat is uw ervaring met de huidige structuur van JOGG-Harderwijk? * Geeft u de voorkeur aan besluiten gezamenlijk nemen of dat besluiten worden genomen door de private partij? * Geeft u de voorkeur aan een balans tussen contract en vertrouwen of een heldere contractvorm? * Geeft u de voorkeur aan een gezamenlijke probleemeigenaar of is volgens u de publieke partij probleemeigenaar? * Wat is uw mening over de vormgeving van PPS aan de hand van partners en supporters? * Moet er volgens u onderscheid worden gemaakt in supporters die meer en minder bijdragen? * Is PPS volgens u de juiste manier van samenwerken voor JOGG-Harderwijk? |
|  | * Geen hiërarchie * gezamenlijke besluiten * gezamenlijk oplossen problemen * balans tussen contract en vertrouwen * interactie * gezamenlijke probleemeigenaar |

|  |
| --- |
| ***Bijlage 3***  ***Antwoorden interviews*** |
| ***Topic: Het ‘project’ sluit aan bij de doelstellingen / Draagt bij aan het oplossen van het probleem Vraag: In welke mate dragen de doelstellingen volgens u wel of niet bij aan het oplossen van het probleem overgewicht? (ervaring)*** |
| *Partner 1 (): “De doelstelling zijn veel gericht op preventie, dus het voorkomen van overgewicht en het daadwerkelijk oplossen van overgewicht daar zit maar één doelstelling aan vast, die ketenaanpak. Uiteindelijk moet het bijdragen aan een toename van het gezond gewicht. Ik denk dat ze daar wel toe aan bijdragen, maar het zit wel heel veel in de preventieve sfeer.”*  *Partner 2 (): “Ik denk dat in grote mate dat het kenniscomponent vergroot wordt. Dat mensen meer weten over vitaliteit en een gezonde leefstijl omdat daar via allerlei projecten op gehamerd wordt. De bewustwording is al heel groot. Aan de andere kant bieden we veel meer gezonde dingen aan. Hoeveel moet je lopen, hoeveel moet je bewegen. Er is meer en specifieker aanbod.”*  *Partner 3 : “Ik denk nog zeer gering, omdat je nog aan de basis staat en het erg lang duurt voordat je daadwerkelijk effecten zult hebben. Dus ik denk dat dat nog gering is, ik zou niet weten in percentages is dat lastig. De meting zal je uiteindelijk willen om te kijken of het daadwerkelijk behaald is.”*  *Partner 4 : “Doelen dragen bij aan het probleem overgewicht. Als ik dat niet zou denken, had ik me ook niet hier aan verbonden.”*  *Partner 5 : “Dit zijn allemaal items waarmee je bewustwording op gang brengt. Het is een campagne, bijvoorbeeld ze hebben nu tijdelijk de campagne buitenspelen. Dat stopt nu na zoveel weken, dus het ligt er ook aan of het aanslaat en of ouders zeggen goh we vinden het leuken en gaan ermee door. Of dat wij als Zorgdat zeggen goh het is leuk en we proberen het een beetje te borgen. Het zijn wel heel veel losse items die het even onder de aandacht brengen. Dit is een leefstijl die je wilt bevorderen. Het zijn allemaal bewustwordingsmomenten. Bijvoorbeeld in een sportkantine. Het zal niet meteen de kilo’s erafhalen, maar het helpt wel mee dat iedereen zich bewust is van waar we mee bezig zijn. Het helpt wel de bewustwording op gang.*  *Supporter 1 (): Dat kan ik niet beoordelen omdat ik niet weet of er wetenschappelijk onderzoek voor JOGG heeft plaatsgevonden. Mocht dat zo zijn, dan heeft het enige nut. Dus ik weet het niet.”*  *Supporter 2 (): “Nou, ik denk dat het bewustzijn erin verhoogt. Het probleem is dat veel ouders zich niet bewust zijn of hoe ze het kunnen doen op een makkelijke manier te zorgen dat hun kind gezonder eet. Ik denk dat dat het belangrijkste is, het voorlichten en de bewustwording. Door voor te lichten, dat is natuurlijk erg belangrijk en daarin ook echt handvatten te geven aan mensen, van zo kun je het doen of zo krijg je je kind zo ver. Ik denk dat voorlichting voor ouders heel belangrijk is en ook voorlichting voor kinderen, maar het begint denk ik voornamelijk ouders. Dus wat hen thuis aangeboden wordt, waar kinderen mee opgroeien.”*  *Supporter 3 (): “De enige doelstelling die ik ken, is de doestelling waar wij ons voor gaan inspannen, bewegen voor bedrijven. Dat het ergens aan de basis van het oplossen van het probleem geloof ik wel. Je moet ergens beginnen.”*  *Supporter 4 : “Ik heb de doelstellingen niet helder voor ogen. Het is echt activiteiten organiseren. Ik ben meer uitvoerend en studenten regelen.”*  *Supporter 5 Casper: “Ik neem aan dat die 2% overgewichtsafname best wel een doordacht doelstelling is. Dat het reëel en haalbaar is. Het is een heel ambitieus doel. Zolang de sportverenigingen nog steeds patat blijven verkopen in de kantine en vaders en moeders nog steeds bier drinken overdag, dat er nog gerookt wordt bij jeugdwedstrijden. Jongens kom op hee, dan is er nog heel veel werk te doen.”*  *Supporter 6: “ Ja, ik denk dat ze belangrijk zijn binnen de Gemeente, dat mensen er bewuster van zijn. Of het haalbaar is, is misschien een tweede vraag.. Maar het ligt misschien wel meer aan de motivatie van de doelgroep. Ik denk dat het voor de motivatie van de mensen wel belangrijk is dat de doelstellingen haalbaar zijn.” Supporter 7: “Ja, ik denk dat overgewicht te maken heeft met al het eten en drinken. Dat gebeurt niet alleen thuis. Er ligt een grote verantwoordelijkheid bij ouders, maar kinderen besteden ook heel veel tijd bij sportkantines en spenderen ook heel veel tijd op school. Dus ik denk dat dat belangrijk is, dat juist ook daar het goede voorbeeld krijgen. Kinderen die thuis niet het goede voorbeeld krijgen, dat ze wel op andere plekken zien hoe het ook kan. Dat niet automatisch wat thuis gebeurd ook goed is, of dat dat zo hoort, maar dat dat ook anders kan.”* |
| ***Topic: Omvang van het project (Huidige ervaring)***  ***Vraag: Wat vindt u van de huidige omvang van de JOGG-Beweging?*** |
| *Partner 1 (): “Ik vind de omvang verassend groot. Ik had niet verwacht dat het al zo groot zou zijn. In het begin weet je niet goed wat je kunt verwachten. JOGG was een beetje vaag. Ik vind dat de huidige omvang iets is waar we trots op mogen zijn.”*  *Partner 2 (): “Ik denk dat er fantastische dingen gebeuren. Je moet altijd kritisch blijven kijken. Moeten we alles doen, of focussen op dingen die we goed kunnen. Ik denk dat we nu nog in een fase zitten dat er expansie is, dus dat het steeds groter wordt. Er zal een moment komen, dat gebeurt meestal met projecten, waarop we gaan denken doen we niet teveel.”*  *Partner 3 : “Redelijk ambtelijk. Veel overleg, veel communicatie. Maar wel noodzakelijk. Ik heb net aangegeven dat als er een nieuw item is, dat in een soort format uitgedragen moet worden. Dat is in de communicatiewerkgroep ook aangekaart en nu is dat er ook.”*  *Partner 4: “Ze zijn actief. Ik vind dat er veel activiteiten worden georganiseerd. Ook op vaste momenten. Ze hebben nu de kalender waar ze dat op communiceren. Ik heb het idee dat ook aardig wat gebruik van wordt gemaakt, een groot bereik. Je hoopt dat het ook geborgd gaat worden. Dat is wel een beetje van hoe kun je in de toekomst ervoor zorgen dat het als vast onderdeel of beleid terugkomt. Dan zal je moeten kijken op scholen of ze zulke dingen zelf kunnen organiseren. Je hebt natuurlijk de combinatiefunctionarissen die doen ook veel. Het is nog wel een uitdaging, hoe precies vind ik nog wel een lastige om zo te zeggen.”*  *Partner 5: “Ik vind het groot genoeg. Je ziet zelfs soms is de PR zoveel, dat je ook zegt dat mensen ook het appje gaan uitzetten. Per dag komt er zoveel voorbij en dan is het niet meer bij te houden. Dan wordt het bijna spam. Ik zie dat ook wel is. Dan zie je wel dat het in verhouding moet blijven. Dat zijn wel de dingen waar je nog wel is mee bezig bent.”*  *Supporter 2 (): “Ik heb er nog niet veel ervaring in, dus ik weet niet precies wat daar de reikwijdte en slagkracht in is. Dat vind ik nog een beetje lastig te zeggen. Ik heb vanmiddag mijn eerste bijeenkomst.”*  *Supporter 3* *: “Omvangrijke organisatie, die veel doet.”*  *Supporter 4 : “Volgens mij is de bekendheid aan het groeien en is dat goed. Laat heel Harderwijk maar weten wat JOGG is. Laat heel Harderwijk maar weten wat JOGG is.”*  *Supporter 5: “Ik zou wel graag wat meer op de voorgrond treden. Ik persoonlijk. Dat zegt mijn gevoel. Ik zou het mooi vinden als veel mensen weten wat JOGG is en daar ook naar gaan handelen.”*  *Supporter 6: “ Daar heb ik niet zo’n zicht op eigenlijk omdat ik daar zelf niet genoeg in zit. De scholen moet je ook niet overbelasten met dat soort dingen. Ik denk dat het prima is. Het is ook mooi verdeeld over het schooljaar heen. Volgens mij is het prima.”*  *Supporter 7: “Ik heb begrepen dat het nu vooral nog gericht is op een deel in Harderwijk. In die zin zou dat vergroot kunnen worden denk ik. Als je het netwerk vergroot met meer mensen, denk ik ook dat je het automatisch vergroot met kennis omdat meer mensen dan weten wat JOGG is en wat het doet. Andere wijken, andere doelgroepen. Steeds een stukje verbreden. Hoe meer mensen er vanaf weten, hoe makkelijker het is om het te verspreiden en groter en bekender te maken.”* |
| ***Topic: Omvang van het project (Toekomst)***  ***Vraag: Wat is volgens u de juiste omvang van het de JOGG-beweging?*** |
| *Partner 1 (): “Hoe groter de omvang hoe beter. Ik vind het echt te prijzen is hoe groot het is. Het kan natuurlijk altijd meer. Het is nog niet zo dat iedereen JOGG kent.”*  *Partner 2 : “Ik denk dat er nog genoeg terreinen zijn waar we slagen kunnen maken. Elke keer komt er wel weer een nieuwe club waar we nog niks voor hebben. Niet alles is te vangen in hokjes of doelgroepen. Ik denk dat er nog veel type mensen of doelgroepen zijn waar we wat voor kunnen betekenen.”*  *Partner 3: “Je kunt geen honderd activiteiten doen, maar in principe zit daar geen maximum aan. Ik denk dat er meer aangehaakt kan worden bij evenementen. We hebben Iedema obstacle run, dat soort activiteiten. Ik denk aanhaken bij evenementen dat dat nog een ding is waar JOGG zich kan presenteren. Andere platforms daar zit JOGG inmiddels wel. Dat zal alleen maar meer worden. Maar ook daar zou nog wel wat bij kunnen. Een van die dingen is bedrijfsmatig bedrijven, JOGG en economie.”*  *Partner 4: “Ik denk wel dat er een bepaalde basis moet zijn waar je iedereen kunt bereiken. Social media, activiteiten waarop iedereen kan inschrijven. En ik denk dat je ook een aanbod voor bepaalde doelgroepen zou moeten creëren. Bijvoorbeeld voor de kinderen die lastiger te bereiken zijn, denk aan de allochtone doelgroep. Die doen denk ik toch minder in verhouding mee dan we eigenlijk zouden willen. Terwijl daar ook overgewicht best wel voorkomt. Je kijkt bijvoorbeeld in de buurten waar de kinderen meer wonen. Misschien wat gerichtere acties om de ouders te betrekken. De scholen erbij zou kunnen vragen. Ik denk ook wel speciaal onderwijs, dat zijn ook wel risicoscholen qua gewicht. Dat je daar als het ware apart, bijvoorbeeld zo’n GLI doet op die school. Ze doen ook al wel dingen maar ik denk dat je daar nog wel wat meer in zou kunnen doen.*  *Partner 5 : “Als ik kijk naar het overige welzijnswerk. En dit, hoeveel middelen er zijn ook voor activiteiten, dan denk ik nou prima. Menigeen zou willen dat die zoveel ter beschikking had. Dus op zich, denk ik dat dat…. weet je dan gaat het zo’n eigen leven leiden. Het is één van de items die belangrijk is voor het welzijn. Welzijn bevat ook veel meer, wat ook toevoegt aan het leven.”*  *Supporter 1 (): “Ik denk dat je gezien het korte bestaan moet zorgen dat je gaat uitbouwen waar je nu mee bezig bent. Zodat je bekendheid daarover bij de mensen en kinderen groter wordt. Ik zou vooralsnog niet zeggen we gaan meer doen. Werk eerst eens uit waar je mee bezig bent. Zorg dat je daarmee goed op de landkaart komt.”*  *Supporter 2 (): “Ik denk dat op het moment dat het heel breed wordt, dat het beslissen erg lastig wordt. Ik denk dat het niet heel groot moet zijn, maar denk dat het goed is om mensen daar voor aan te wijzen die daar beslissingen over maken. Om het precies in te kunnen schatten, heb ik nog niet genoeg ervaring met JOGG.”*  *Supporter 3 : “Het wordt uiteindelijk zo groot als dat de doelgroep wil dat het wordt. Hoe meer mensen het oppikken, hoe groter wordt de beweging. Lekker laten groeien, zo groot mogelijk. Het moet iets zijn waarvoor op den duur geen aanjager meer nodig is, want feitelijk is JOGG een soort aanjager. Uiteindelijk is het de bedoeling dat scholieren en ouders er zelf mee aan de slag gaan. Het mooiste is als de JOGG-regisseur uiteindelijk zijn eigen werk overbodig maakt.”*  *Supporter 4: “Het moet wel behapbaar blijven. Als het aangestuurd kan blijven worden, dan is het goed.”*  *Supporter 5: “Het hoeft niet per se heel groot te zijn. Maar als je iets ziet bijvoorbeeld van de GGD, dan weet je dat het over gezondheid gaat. Het zou mooi zijn als mensen weten dat JOGG ergens is, dat het met gezondheid te maken heeft. Ik zou graag willen als je mensen vraagt wat is JOGG? Dat mensen weten dat JOGG iets met gezondheid of bewegen te maken heeft.”*  *Supporter 6: “ Zoals nu en dan verder uitwerken. Als het te groot wordt, ga je mensen er misschien mee overbelasten.”*  *Supporter 7: “ Ik denk wel dat er een grens aan moet zitten. Ik denk wel dat je je moet richten op Harderwijk.. Ik heb begrepen dat het nu vooral nog gericht is op een deel in Harderwijk. In die zin zou dat vergroot kunnen worden denk ik. Als je het netwerk vergroot met meer mensen, denk ik ook dat je het automatisch vergroot met kennis omdat meer mensen dan weten wat JOGG is en wat het doet. Andere wijken, andere doelgroepen. Steeds een stukje verbreden. Hoe meer mensen er vanaf weten, hoe makkelijker het is om het te verspreiden en groter en bekender te maken.”* |
| ***Topic: SMART/MAGIE/AMORE (Toekomst)***  ***Vraag: Waaraan moeten volgens u de doelstellingen van JOGG-Harderwijk voldoen?*** |
| *Partner 1 (): “Ze moeten realiseerbaar zijn en ze moeten iniedergeval reëel zijn. Een gedeelte meetbaar. Doelstellingen moeten wel ambitieus zijn en ook haalbaar. We hebben ze nu onderverdeeld in effect dat meetbaar is via de GGD en proces dat ook wel meetbaar is, maar wat meer aangeeft wat je allemaal wilt bereiken. Ik denk dat in de nieuwe periode procesevaluatie een grote rol speelt. De effecten moeten wel SMART zijn en procesevaluatie kan misschien iets minder SMART. Een doelstelling hoef niet uitsluitend SMART te zijn, maar degene die je wilt meten bij de GGD moeten dat wel zijn.”*  *Partner 2 (): “De doelstelling moeten SMART geformuleerd zijn, specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdsgebonden. Er moet een bepaald probleem zijn, een prangende vraag vanuit de omgeving.”*  *Partner 3 (): “Gezonde leefstijl promoten middels het kenbaar maken van allerlei activiteiten. Voorlichting met of zonder school, met ouders, zonder ouders. De doelstellingen zijn al op een bepaalde manier opgesteld omdat ze in het kader van JOGG moeten worden opgesteld, maar dat is wel goed die moeten wel ergens aan voldoen. In principe haakt JOGG aan bij de schijf van vijf, waarin dan gezonde voeding en gezonde producten worden promoot. Dat moet allemaal wel in één geheel zitten.”*  *Partner 4 : “Haalbaar, je zou kunnen zeggen het moet SMART. Dat is vaak wel lastig. Als je binnen JOGG nu kijkt, was het volgens mij een paar procent minder overgewicht. Niet alle doelen hoeven meetbaar te zijn. Als je jaren terugkijkt naar het roken, ik zie dat nu ook wel een beetje met overgewicht. Het moet er langzaam ingroeien dat iedereen beseft dat overgewicht en een te laag gewicht niet gezond is. Dat alle partners daaraan een bijdrage kunnen leveren. Als je daar op een één of andere manier samen naar toewerkt, moet het gaan lukken om dat naar een beter en gezonder gewicht te krijgen.”*  *Partner 5 : “In ieder geval dat je met elkaar helder hebt, vooral als je het met een aantal partijen doet, dat je vooraf weet dit zijn de doelstellingen en we gaan het op deze manier doen. Of doelen aan bepaalde criteria moeten voldoen, hangt er vanaf waar je mee bezig bent. Ik denk dat daar bij JOGG-Harderwijk ook landelijke gegevens een rol spelen. Ik denk ook landelijke onderzoeksgegevens dat je die erin meeneemt, maar ik heb me daar niet echt in verdiept”.*  *Supporter 1: (): “Dat het een waarde toevoegt aan de doelstelling die JOGG heeft. Daarom is het ook belangrijk om aan te tonen wat je hebt bereikt. Het heeft toegevoegde waarde als je kunt zien dat het overgewicht afneemt er gezonder gegeten en bewogen wordt.”*  *Supporter 2 (): “Haalbaar, ik weet niet of je SMART kent, maar dat soort dingen zijn denk ik hele belangrijke zaken.”*  *Supporter 3 : “Doelen moeten SMART zijn, uiteraard. Of dat voor alle doelstellingen geldt, weet ik niet. Ik hoop het wel. Als je een doelstelling hebt en je kunt niet meten of je hem gehaald hebt, wordt het een hele lastige.”*  *Supporter 4 : “Ik denk dat het belangrijk is dat de doelstellingen gewoon haalbaar zijn. Als je zegt geen jongeren met overgewicht meer, dat wordt hem niet. In kleine stapjes vooruit. Je moet ze wel en niet kunnen meten. Soms denk ik moeten we het allemaal meten… Laat vooral de energie in de kinderen stoppen. Sommige doelen hoeven niet gemeten te worden.”*  *Supporter 5: “Natuurlijk moeten de doelstellingen op een bepaalde manier beschreven worden. Daar heb ik geen ideeën over.*  *Supporter 6: “De doelstellingen moeten haalbaar zijn.”*  *Supporter 7: “Ik denk wel dat het meetbaar moet zijn. Anders weet je ook niet of de investeringen die je doet of dat zin heeft. Ik denk wel zoveel mogelijk meetbaar. Als je het hebt over sportkantines, dat is allemaal meetbaar. Of je de beweging die ontstaat echt kan meten, weet ik niet. Ik denk niet dat dat meetbaar is hoe JOGG zich daarin ontwikkeld.*” |
| ***Topic: SMART/MAGIE/AMORE (Toekomst) Vraag 2: Wat moet er volgens u veranderen aan de huidige doelstellingen?*** |
| *Partner 1 (): “Dat denk ik wel. Dat heeft met name te maken met dat de huidige doelstellingen zijn opgesteld toen we nog niet begonnen waren met JOGG. Nu kun je een betere beoordeling maken van wat reëel is en wat niet. Doelstellingen waar we het hebben over de betrokkenheid van ouders zijn lastig te meten. Hoe meet je dat. Die zou je bijvoorbeeld anders moeten formuleren.”*  *Partner 2 (): “Ik denk dat het altijd goed is om tussentijds te kijken of de koers nog juist is. Je moet het constant monitoren. Dat de doelstellingen van JOGG ook wat breder getrokken worden dan alleen wijken waar wat achterstand is, of minderheidswijken. Niet alleen maar die jeugd benaderen omdat daar de problemen het grootst zijn. Want ze spelen natuurlijk overal.”*  *Partner 3 : “Breder trekken. Zoals ik al zei was het vrij eng gedefinieerd. Die en die school, dus ik zou het sowieso geografisch breder trekken in heel Harderwijk en ik zou ook demografisch gezien omhoog gaan dat je ook middelbare scholen mee gaat pakken. Het aantal doelstellingen is voldoende, dat dekt de lading wel. Sterker nog, misschien zou je het wat kernachtiger kunnen formuleren.”*  *Partner 4: “De vraag is even of je zoveel doelstellingen moet doen. Ik denk hoe meer je er hebt, hoe meer tijd er in gaat zitten. Dus is het echt relevant allemaal… Misschien moeten we dat nog even bespreken. Vijftien doelstelling klinkt veel. Als we naar vijf gaan en die goed kunnen formuleren, dan denk ik dat dat een hoop tijd bespaart.”*  *Partner 5 : “Nee, ik denk dat ze nog steeds relevant zijn. Ik heb begrepen dat ze meer stad breed willen gaan werken. Ik denk dat dat wel goed is. Er is wel meer zichtbaarheid gekomen. Bijvoorbeeld dat er sportkantines zijn die nu hun aanbod aan het wijzigen zijn. En ook gezondere dingen daarin aanbieden. Dat zal een effect hebben op de langere termijn. Een aantal mensen zal zich daarop aangesproken voelen. Inderdaad dat water drinken, ja als je daar heel jong mee begint. Dat gaat op de langere termijn hopelijk een effect krijgen.”*  *Supporter 1( ): “Dat weet ik niet.”*  *Supporter 2 (): “Daar kan ik nog niks over zeggen.”*  *Supporter 3: “Weet ik niet.”*  *Supporter 4: “Weet ik niet.”*  *Supporter 5: “Ik ken niet alle vijftien doelstellingen, maar misschien mogen we ons wel wat meer gaan richten op de ouders en verzorgers. Die zijn uiteindelijk verantwoordelijk voor de gezondheid van hun eigen kinderen.”*  *Supporter 6: “Dat weet ik niet.”*  *Supporter 7: “Ik vind ze mooi, ik kende ze niet. Ik denk dat je het steeds kan aanscherpen. Als je het nu hebt over 2%, dat je dat in de toekomst moet bijst en steeds wat scherper kan maken op het moment dat je een grotere doelgroep en meer bekendheid hebt.”* |
| ***Topic: Gezamenlijke doelstellingen***  ***Vraag: Is het volgens u belangrijk dat doelstellingen in overleg met partners en supporters worden opgesteld? (Toekomst)*** |
| *Partner 1 (): “Vind ik niet heel belangrijk. Ik denk niet dat iedereen er iets van hoeft te vinden. Want ik denk dat de doelstellingen er overkoepeld boven zitten en niet noodzakelijkerwijs met alle partners en supporters doorgenomen moeten worden, alhoewel de partners daar wel een grotere rol in hebben dan de supporters.”*  *Partner 2 : “Absoluut, ik denk als je een projectplan maakt, dan moeten alle betrokkenen ervan overtuigd zijn dat het een realistisch en haalbaar iets is. En ook de nut en noodzaak inzien. Anders is er niet direct de motivatie. Ik denk dat het echt noodzakelijk is om alle partners overtuigd te hebben.”*  *Partner 3 : “Die doelstellingen moeten in ieder geval in overleg met de kerngroep worden opgesteld, maar ik denk niet met de supporters. Omdat ik denk dat de supporters wel gebruikt kunnen worden als ideeënbus, maar dat de stuurgroep toch het beleid moet bepalen en van daaruit ook ideeën gehaald moeten worden. Anders krijg je allemaal kerngroep supporters, dat werkt ook niet in mijn ogen.”*  *Partner 4 : “In ieder geval met de partners, dat zijn degene die de club trekken. Het mooiste zou zijn om je kring nog meer te verbreden, want die supporters heb je ook nodig daarin.*  *Partner 5: “Ik denk dat je misschien wel in een kleinere kern partners eerst de voorzet doet, maar dat het altijd goed is om je supporters daarin mee te nemen voor een zo breed mogelijk draagvlak. Dus dat je aan het voorlegt en dat je zegt dit is wat we hopen te bereiken, wat kan jou bijdrage zijn en denk je dat het haalbaar is? Dat lijkt me wel een goede zaak. Je moet wel ergens beginnen. Als je met een hele brede groep begint, dan vraag dat een tijdsinvestering waarvan ik me afvraag, moet je dat willen. Schrik je daar niet de supporters mee af. Maar als je het klaarlegt en zegt kan je je hierin vinden, of heb je zelf nog ideeën. Dan kan er best iets uitkomen waarvan je denkt o, dat vinden we eigenlijk wel een hele mooie.”*  *Supporter 1 (): “Ja. Om de haalbaarheid te vergroten is dat niet onbelangrijk. Als we inschatten of het een haalbare casus is, dan houdt het natuurlijk een keer op. Je probeert overeenkomsten te zoeken zodat je daarin kan manoeuvreren.”*  *Supporter 2 (): “Uhm, nou ik denk dat als er inderdaad een bepaalde samenwerking gezocht wordt, dat het wel belangrijk is dat het gezamenlijk met partners besproken wordt, wij weten natuurlijk weer andere dingen die haalbaar zijn dan JOGG. Je hebt bepaalde partners omdat ze een bepaalde kennis of bepaalde middelen hebben, dan moet je wel weten hoe die in te zetten zijn. Ik denk dat het wel belangrijk is dit met elkaar te overleggen. Toetsen en voorleggen en vragen of partners denken dat het haalbaar is is volgens mij belangrijk. Je hoeft het niet gezamenlijk op te st, maar ik zou het wel voordat je het hard maakt, laten toetsen door eventuele partners. Ik denk dat dat wel belangrijk is.”*  *Supporter 3 (): Dat denk ik wel, anders wordt het lastig om draagvlak te krijgen. Het moet wel gedragen worden door alle partijen. Dit kan alleen door met alle partijen om de tafel te gaan zitten. Of een supporter daar ook bij betrokken moet worden hangt af van of het een stevige supporter is.”*  *Supporter 4 : “Ik denk het wel, ook omdat je dan weet wat een ander daaraan kan bijdragen. Volgens mij is het wel handig om te overleggen. Misschien heeft een partner of supporter ook wel een doel en als je dat kan samenvoegen is dat alleen maar een win-win situatie.”*  *Supporter 5: “Ja en nee. Ik denk ik eerste instantie dat het iemand moet zijn die er goed over nadenkt, een voorstel kan maken en het goed kan onderbouwen. Dat moet je voorleggen aan partners en supporters bijvoorbeeld. Dan kan je feedback ontvangen. Ik denk dat JOGG best wel arrogant mag zijn en zeggen wat men wilt. Anders kom je nergens en krijg je teveel meningen.”*  *Supporter 6: “ Wil je heel veel draagvlak hebben, dan is het nodig om samen op te stellen. De partners sowieso. Met 63 supporters overeenstemming krijgen is misschien wat moeilijk. Maar dat kun je misschien wel met een selecte groep doen. Als je meer draagvlak wilt creeëren dan is samen daarover beslissen vaak wel goed.”*  *Supporter 7: “ Als school denk ik dat wij daar niet zoveel mee te maken hebben. Ik denk niet dat wij dat mee kunnen helpen opstellen omdat ik geen idee heb. Dat is ook niet ons vakgebied. Ik zou van onze school niet eens kunnen benoemen hoeveel procent van de kinderen overgewicht heeft. Ik kan me voorst dat een Iedema daar wel iets zinnigs over kan zeggen.”* |
| ***Subdimensie: Samenwerkingsovereenkomst (Ervaring)***  ***Vraag Partners: Wat zijn uw ervaringen met de samenwerkingsovereenkomst?*** |
| *Partner 1 (): “Wij hebben geen samenwerkingsovereenkomst als gemeente maar sluiten eigenlijk de samenwerkingsovereenkomsten af met de partners. Op zich vind ik ze goed weergegeven. Het maakt een soort van verplichting voor de partners en het geeft een officieel tintje. Qua inhoud denk ik op zich ook wel. Er staan duidelijke afspraken in maar niet te gedetailleerd. Ik kan niet zo bedenken of ik dingen mis.”*  *Partner 2 : ”Positief, ik denk dat het mooi is dat wij als Landstede maatschappelijk bezig kunnen zijn. Wij kunnen daar ook onze doelstelling in halen. Wij zijn natuurlijk een school waar we onze studenten educatie mee kunnen geven. En ook nog vanuit hun professie dat stukje kunnen meepakken waar ze hun stage mee kunnen pakken. Het is eigenlijk bijna een samenvoeging wat we willen zijn als Landstede. Ik denk dat de combinatie prima is.”*  *Partner 3 : “Dat gaat prettig, maar dat komt mede doordat wij altijd al een goede relatie met de gemeente hebben gehad en op allerlei gebieden hebben samengewerkt. Ik ken veel mensen, vaak sportgerelateerde zoals combinatiefunctionarissen etc. Die ken je ook vaak. Dat praat wel makkelijk. Als je niemand kent, blijft het wat abstracter. Voor ons gaat het op een hele prettige manier. “*  *Partner 4: “In zoverre dat je je in ieder geval wel betrokken en positief gedwongen voelt om ook echt daadwerkelijk erin mee te draaien, denken en uit te dragen binnen je eigen organisatie. Je voelt je daarin verbonden. Ik denk dat een supporter daar wat losser van staat. Je hebt gewoon een aantal uren waarin je je inzet in werkgroepen. Dat ben je aangegaan en dat voel ik ook zo.”*  *Partner 5: “Ervaringen zijn op zich prima. We zijn wel een beetje aan het stoeien geweest. We hebben natuurlijk gedeelte werkgeverschap, dat is best wel een beetje zoeken van hoe doen we dat. En we hebben ook wel zitten stoeien met waar raken de doelstellingen elkaar en van wie is wat.”* |
| ***Subdimensie: Samenwerkingsovereenkomst (Toekomst)***  ***Vraag Partners: Hoe zou de samenwerkingsovereenkomst er volgens u uit moeten zien?*** |
| *Partner 1: Ik kan niet zo bedenken of ik dingen mis.”*  *Partner 2: “Ik weet niet of ik wat mis. Ik denk dat wat er in moet staan de bereidheid is van alle partijen om samen de kar te trekken. Ook de nut en noodzaak blijven zien en de afstemming van of we de goede dingen doen.”*  *Partner 3: “Materialen en middelen toevoegen. Er is het een en ander ontwikkeld. Nu is er bijvoorbeeld voor scholen een kleine kit met allemaal leuke spelletjes. Daar is dan dusdanige weinig budget voor, dat zelfs de partners of supporters niet eens een exemplaar kunnen krijgen. Dat is wel jammer, want dat zijn leuke dingen. Als er meer van zijn, kunnen we er zelf meer binnen onze eigen organisatie gebruiken. Dat kan nu niet, dus in middelen en materialen en promotie zou wat mij betreft meer budget kunnen komen. Partner 4: “Dat is helemaal de vraag waar je ook naar toe wilt. Op zich kun je doorgaan waar we nu mee bezig zijn, maar goed ik zou dus wel verbreden willen. En misschien wat meer op doelgroepen gericht. We zijn nu breed gestart, maar misschien wat minder veel. Wat je over hebt aan uren of geld wat meer aan specifiekere doelgroepen besteden.”*  *Partner 5: “Volgens mij is het prima zoals het nu is. Ik vind het geen probleem om het te blijven faciliteren vanuit werkgeverschap, dat je op die manier heel nauw samenwerkt.”* |
| ***Subdimensie: Samenwerkingsovereenkomst (Toekomst)***  ***Vraag: Hoe zou de samenwerking met supporters volgens u moeten worden vastgelegd?*** |
| *Partner 1: “Ik vraag me af of ze moeten worden vastgelegd. Ik vind dit een hele lastige, afspraken vastleggen met supporters omdat supporters verschillende bijdrages hebben. Het zou kunnen dat er wel een contract wordt vastgelegd met supporters die meer bijdragen. Ik heb er niet direct een idee over hoe dit eruit moet komen te zien. Je gaat jezelf ook wel vastleggen aan regels en administratieve werkzaamheden zeg maar. Ik zou het op zich ook niet raar vinden om supporters wat vrijblijvender te behandelen. Als een supporters echt heel veel gaat bijdragen, moet die zich afvragen of die geen partner wilt worden.”*  *Partner 2: “Op momenten dat je mensen een contract laat tekenen, worden ze vaak een beetje huiverig. Op het moment dat je een intentieverklaring tekent, is het al iets minder dwingend. Dit is iets meer op basis van vrijwilligheid.”*  *Partner 3: “Nou weet ik niet, ik heb weinig ervaring met de supporters op dit moment. Omdat wij zelf eigenlijk ook optreden als eigen supporter als het gaat om de dingen die hier georganiseerd worden. Zoals bijvoorbeeld social mediakanalen dat zou een supporter ook kunnen doen. Wat ik wel vind is dat de supporters die de meeste betrokkenheid tonen en ook daadwerkelijk voor eigen rekening initiatieven ondernemen, dat zijn er niet heel veel vind ik. Die krijgen ook de meeste credits. Je moet er ook wat voor doen. Een intentieverklaring zou kunnen, als een soort inspanningsverplichting.”*  *Partner 4: “Ik denk dat je eerst is na moet gaan hoe is het nu gegaan. Hoe hebben de supporters het dit jaar ervaren. Is dat voor hun voldoende, wat hebben ze gedaan, wat zouden ze wensen. Ik kan het wel zeggen, maar denk dat je vooral bij hun zelf moet vragen wat is voor jullie van belang. Helemaal vrijblijvend zou ik niet doen. Ik denk wel dat je kan zeggen dit is onze visie en in ieder geval één activiteit uitdragen.”*  *Partner 5: “Je moet het niet te dwingend doen, daar moet je alert op zijn. Als je het te dwingend oplegt, dan werkt het niet. Een supporter doet het gewoon omdat die er enthousiast over is. Dus je moet eigenlijk dat aanspreken. Volgens mij moet het iets opleveren voor de supporter. Dat die denkt: wat leuk om bij JOGG te horen het voegt iets toe, daar word ik helemaal enthousiast van. We doen het om die gezonde leefstijl te bevorderen. Volgens mij kan je daar best over en weer iets over vastleggen, dat is helemaal niet gek. En ook vanuit de supporters zelf. Echt nagaan van wat kunnen we toevoegen aan jullie. Waarmee brengen we jullie verder.”* |
| ***Subdimensie: Samenwerkingsovereenkomst (Toekomst)***  ***Vraag: Hoe zou de samenwerking voor supporters met JOGG-Harderwijk volgens u moeten worden vastgelegd?*** |
| *Partners niet van toepassing.*  *Supporter 1 (): Dat weet ik niet, ik ken het contract niet. Daarvoor moet ik het contract zien. Dit is uitermate afhankelijk van hoe het contract is opgesteld. Voeding, Beweging, Samen spelen noem het maar op moet ik het contract staan. Als je dat in een contract vastlegt, kan ik me voorst dat JOGG zich daardoor gesteund voelt in zijn vooruitgang.”*  *Supporter 2 (): “Ik denk dat het wel fijn is om naar elkaar uit te kunnen spreken wat we van elkaar verwachten. Dat kan iets heel informeels zijn. We hebben deze activiteiten afgesproken om met elkaar op te zetten of daar met elkaar op te gaan samenwerken, veel meer hoeft het denk ik niet te zijn als je uit gaat van goede wil van beide. Ik vind hoe het nu is afgesproken prima, het hoeft van mij niet op een hele formele manier. Voor partners is dat wat formeler. Bij partners denk ik dat het wat belangrijker is om een overeenkomst te hebben. Dat zie ik dan toch weer anders, want dan ga je er tijd in investeren, dan ben je betrokken bij het maken van bepaalde beslissingen. Dan ga je er wat meer gewicht aan hangen.”*  *Supporter 3 (): “De doelstellingen, tijdpad, wederzijdse afspraken en hoe je dat gaat bereiken. Ik weet niet in hoeverre je dat voor supporters officieel moet vastleggen. Mijn ervaring is wel, als je iets niet vastlegt, heb je ook niets om op terug te grijpen. Ik merk wel als je met partijen aan tafel zit en je werkt met afspraken en overeenkomsten, zijn verenigingen met name wat huiverig om dingen te tekenen. Als het een omvangrijke afspraak is, is het wel goed om dingen vast te leggen. De een zal er meer waarde aan hechten als de andere partij. Iets over uren en geld moet worden vastgelegd omdat je er een stukje verantwoording over moet afleggen. ”*  *Supporter 4 : “Ik denk dat je in elk geval iets moet vastleggen. Jullie zijn supporter, je wordt genoemd. Het lijkt me goed om per supporter te bekijken wat zij leveren. Het moet wel ergens staan.”*  *Supporter 5: “ Nee, dat zou drempelverhogend zijn. Maar ik denk dat de samenwerking die een beetje tussen partners en supporters inhangt… Zoals sommige supporters doen meer dan andere supporters. Als iemand twee keer komt kijken hoef je er niks voor op papier te zetten. Maar zoals mensen die veel nauwer samenwerken, daar kun je best wel iets over afspreken.”*  *Supporter 6: “Dat is altijd heel dubbel. Omdat je aan de ene kant daarmee misschien een soort van drempel creëert. Aan de andere kant kun je wel een soort van overeenstemming bereiken over dat je bijvoorbeeld bij bijeenkomsten aanwezig bent. Ligt een beetje aan hoe het verder loopt.”*  *Supporter 7: “Daar heb ik nu nog niet mee te maken gehad. Ik vind eigenlijk dat je per onderdeel moet bekijken of je wat voor elkaar kunt betekenen ja of nee en dat dat ook per jaar bekeken moet worden en andersom. Ik zou dat niet willen vastleggen.”* |
| ***Topic: Publieke ondersteuning***  ***Vraag: Wat vindt u van de manier waarop JOGG-Harderwijk zorg draagt voor draagvlak binnen de ‘organisatie’? (ervaring)*** |
| *Partner 1 (): “Ik denk dat JOGG-Harderwijk goed zijn best doet om iedereen betrokken te houden bij het onderwerp. Hoe dat voor de supporters voelt vind ik een lastige om te beoordelen. Ik kan het voor de partners natuurlijk iets beter aangeven. In de kerngroep houdt men elkaar betrokken en worden ze geïnformeerd. Dat is met name in de kerngroep vergaderingen zo.”*  *Partner 2: “Goed, ik denk dat er goed en veel gecommuniceerd wordt over wat we aan het doen zijn en waarom. Dit blijkt uit overlegsituaties, de communicatie over wat we aan het doen zijn. Niet alleen in notule maar ook in posters. Maar dat is ook al bijna draagvlak naar de omgeving.”*  *Partner 3 : “Onder de partners sowieso, ik denk niet onder alle supporters. De betrokkenheid is niet bij iedereen even groot.”*  *Partner 4: : “Ja, supporters kan natuurlijk niet allemaal. Maar de kerngroep zeker wel. Ze doen zelf actief mee met activiteiten. Als ik kijk naar het CJG hebben we toen een waterkoeler neergezet. Voorheen had ik een snoeppot op de balie, ik heb gezegd dat kan niet meer. Daar kan alleen iets gezonds in. Hij staat niet meer in het zicht van kinderen en jongeren. Het is niet dat je geen snoep meer mag hebben, maar als wij hier met snoep gaan lopen, dan geef je het verkeerde voorbeeld. Ik hoop en merk dat de meeste partners op die manier denken. Wat wil ik uitdragen en welke boodschap zet ik op facebook of twitter.”*  *Partner 5: “Je hebt al belang bij de doelstelling die je wilt halen met elkaar. Dus daar zit al wel een stuk draagvlak. JOGG heeft ook gewoon de middelen om dat goed neer te zetten.”*  *Supporter 1 (): Ik denk dat ze hard aan de weg timmeren om het draagvlak te creëren. Ik vind dat het hele waterproject waar we mee bezig waren, dat was oké.*  *Supporter 2 (): “Ik weet natuurlijk alleen hoe ze dat bij ons doen. Ik was er niet mee bekend, maar ik denk dat zeker in de voedselindustrie of supermarktbussiness dat de meeste ondernemers wel erg bezig zijn met gezonde voeding en jongeren. Dus wat dat betreft is draagvlak er al snel bij ondernemers. En bij andere partners… ik denk dat als mensen ermee bekend zijn, dat het wel gedragen wordt. Wat ik zelf fijn vond ik de communicatie, is dat Kasper daarin ook reëel is. Een voorbeeld is de alternatieve voorbeelden voor de avondvierdaagse. Je kan ook een alternatief bieden. We zijn natuurlijk een supermarkt en daarin kun je niet alleen gezonde producten aanbieden. Dat vind ik wel prettig dat dat ook onder ogen gezien wordt. We kunnen niet helemaal stoppen met ongezonde alternatieven dat zou wel heel vreemd zijn.”*  *Supporter 3 (): “Kan ik niks van zeggen.”*  *Supporter 4 : “We worden geïnformeerd. Vorig jaar was er een bijeenkomst bij Westeinde. We hebben vorig jaar een lezing gekregen dat erg inspirerend was. Het is goed dat wij weten wat het probleem is en waarom we het doen. Als je weet waarom je het doet, ben je eerder geneigd je best te doen.”*  *Supporter 5 Casper: Vanuit Iedema gezien, zie je dat wij die GLI na ons toetrekken. Dat is voor Iedema een belangrijke reden geweest om in de JOGG toestand toe te stappen. Los van dat we natuurlijk een gezonde wereld willen creëren, zijn we natuurlijk ook gewoon een commercieel bedrijf. Waarbij we dus ook gewoon geld moeten verdienen. Wat ik heel goed vind aan JOGG-Harderwijk is dat ze rekening kunnen houden met verschillende belangen. Ik denk dat we dat best wel goed doen.”*  *Supporter 6: “Ik ben dan met name bij het VPZ gedeelte. Daar is zeker draagvlak. In het begin was dat wat meer. Daar zie je wel dat er in eerste instantie heel veel mensen betrokken waren bij de vergadering, maar dat dat langzaam minder is geworden. Ik denk wel dat er nog steeds draagvlak is, maar dat het lastig blijkt om mensen erbij te blijven betrekken. Dit blijkt uit dat we met zijn allen door hebben dat overgewicht een heel groot probleem dreigt te worden. Ik merk wel aan huisartsen en andere zorginstellingen dat het belangrijk is dat we er mee aan de slag gaan.”*  *Supporter 7: “Wij zijn bezig een gezonde school te worden. De dingen die JOGG bij ons in de wijk doet, daarvan is er ook draagvlak. We zijn aan het kijken in hoeverre dat past bij ons als school. Wij willen een gezonde school worden, maar niet 360 graden om. We zoeken een tussenweg waar het leuk blijft, maar waar we wel de belangen zien om als school ook onze verantwoordelijkheid te nemen voor gezond gedrag op school.”* |
| ***Topic: Maatschappelijke ondersteuning***  ***Vraag: Wat vindt u van het draagvlak van JOGG-Harderwijk in de maatschappij, gemeente Harderwijk? (ervaring)*** |
| *Partner 1 (): “Nou, het onderwerp zelf, bestrijden van overgewicht, is een belangrijk iets in de maatschappij. Dat JOGG Harderwijk dat oppakt zorgt al wel voor draagvlak. Ik denk dat als JOGG ergens bij betrokken is, dat men het belang daarvan ziet. Dus ik denk dat het draagvlak er wel is, maar de vraag is of het ook wel bekend is.”*  *Partner 2 : “Het is wat lastig omdat ik wat laat ingestapt ben. Ik weet niet hoe de situatie vroeger was, maar ik denk als je nu de straat op gaat en je zegt: wat weet je van JOGG? Dan zullen er een aantal mensen zijn die zeggen ik heb geen idee waar je het over hebt, maar ik denk ook dat het misschien wel een beetje 50/50 is. De bekendheid is dan al vergroot, automatisch doet dat ook wat met de draagvlak of draagkracht. Mensen denken oja, is best wel een goed initiatief. Ik heb nog niemand gesproken die zegt, het is niet wat. Als mensen tegen zijn, zit het vaak op ik bepaal zelf wel wat ik doe. Dan ligt het vaak op de autonomie. Ze denken de gemeente of zo’n club hoeft niet te bepalen wat ik doe, dat bepaal ik gewoon zelf.”*  *Partner 3 : “Ik denk dat het langzaam groeit, maar dat het nog niet bekend genoeg is.“*  *Partner 4: “Volgens mij wel goed. Ik denk dat de tijd en de cultuur er ook wel rijp voor zijn om met het onderwerp wat te doen. Daarmee bedoel ik dat mensen het ook zien zitten. Iedereen weet gewoon dat een ongezond gewicht niet goed is voor het kind. In zoverre denk ik dat het gedragen wordt. Alleen het weten en ook nog doen, is gewoon een hele lastige. Voor een deel is dit niet het geval. Kijk om je heen, er wordt nog veel ongezond gegeten. Iedereen weet dat die dat wel meer moet doen. Alleen dat men er nog niet toe komt, of te weinig toe komt.”*  *Partner 5 : “Ik denk dat als je mensen erop bevraagd dat ze allemaal zullen zeggen dat ze het belangrijk vinden, een gezonde leefstijl. Je ziet dat de kloof groter wordt tussen mensen die het economisch minder goed hebben en mensen die het beter hebben. Dit zie je ook in het onderwijs. De ongezonde leefstijl zit vaak bij de kwetsbare. Ik denk dat iedereen het beste voor zijn kind wilt, maar ik denk wel dat het een weerbarstige groep is voor de mensen. Ik denk dat het eerder aan zal sluiten bij de hoogopgeleiden. Bij hen zal het eerder aanslaan dan bij de kwetsbare mensen.”*  *Supporters 1 (): Ik kan er niet veel over zeggen. Ik denk dat het draagvlak misschien wel groot is, maar niet zichtbaar groot omdat er nog te weinig bekendheid is bij het publiek. We krijgen het niet teruggekoppeld van ouders, die overigens zeer enthousiast waren over de wateractie. Voor de rest, ja. Nee, ik denk niet dat als ik een willekeurige ouder vraag kent u JOGG-Harderwijk, dat ze zeggen oja.*  *Supporter 2 (): “Heb ik niet zoveel ervaring mee. Ik weet wel dat een van de moeders die ik ken het laatst had over JOGG, dus die was er wel bekend mee. Maar verder weet ik niet in hoeverre andere medewerkers er bekend mee zijn. Andere medewerkers in drielanden die kende het nog niet bijvoorbeeld.”*  *Supporter 3 (): “Ik heb wel het idee dat alle wegen die er zijn bewandeld worden. Kasper probeert draagvlak te krijgen door gebruik te maken van netwerken die er al zijn. In die zin denk ik dat die goed bezig is met het creëren van draagvlak.”*  *Supporter 4 : “Ik denk dat veel mensen niet weten wat gezond is. Dat kan nog wel meer benadrukt worden. Ik denk dat het bekender mag worden.”*  *Supporter 5 Casper: “Misschien niet zozeer. Ik denk dat er vanuit de partners en supporters meer gedragen wordt dan vanuit zijn algemeenheid. Als ik die vrouw aan de overkant vraag wat is JOGG-Harderwijk, dan weet ik niet of zij daar een antwoord op kan geven. Dus ik denk dat het draagvlak, als we nog een stap willen maken, er nog iets meer kan worden uitgetreden naar de consument.”*  *Supporter 6 : Weet ik niet. Ik denk dat er heel veel mensen zijn die het niet kennen. Of misschien niet onder die naam. Ik denk wel dat ze er heel hard aan werken en het voldoende gaat worden.*  *Supporter 7: “ Wisselend denk ik. Ik denk dat er heel veel verschil zit in de gezinnen. Dat merken wij ook. Op de dagen dat wij een gezonde fruithap doen, dat kinderen toch met een stroopwafel op school komen. Er zijn ook ouders die het echt niet belangrijk vinden, die JOGG waarschijnlijk ook niet kennen of geen idee hebben wat ze doen. Er zijn ook ouders die het heel erg belangrijk vinden, die kinderen zittende op een sportvereniging. Dat hoort denk ik bij een populatie op school. Ik denk dat ze het niet belangrijk vinden en ze het niet weten. Sommige zetten binnen de zak chips op de bank zodat ze even stil zijn. Maar ik denk dat er ook wel ouders zijn die misschien wel willen maar met niet weten wat gezond is.”* |
| ***Topic: Publieke- en maatschappelijke ondersteuning toekomst***  ***Vraag: Hoe zou dit er volgens u in de toekomst uit moeten zien? (toekomst)*** |
| *Partner 1 (): “Bij zoveel mogelijk dingen aanwezig zijn en laten zien. Naar de grote buitenwereld is dat lastig, maar ik denk vooral veel aanwezig zijn en staan voor je doelen. Met name bij activiteiten aanwezig zijn zorgt voor naamsbekendheid en dat mensen iets herkennen. Dit hoeft wat mij betreft niet bij alle evenementen, maar in ieder geval bij evenementen die van toepassing zijn voor de doelgroep die wel meegenomen moeten worden zoals een avondvierdaagse. Een evenement waar veel ouders komen en wat te maken heeft met gezondheid.”*  *Partner 2 (): “Ik denk als we zo doorgaan zoals we nu bezig zijn: naamsbekendheid vergroten, projecten die meer worden dan neemt het draagvlak en de bekendheid meer toe en is het maatschappelijk meer geaccepteerd. Dus de mensen die in de autonomie willen blijven, die worden denk ik wel minder. Een mens is toch en kuddedier, dus die lopen in de kudde wel mee. Er blijven er altijd wel wat over die blijven doen wat ze willen, maar goed we leven ook in een vrij land dus dat is ook prima.”*  *Partner 3 : “Ze zouden kunnen continueren en meer geld en middelen steken in promotie en materialen, zoals ik al zei. Zodat je het imago van JOGG als beeldmerk verder kunt uitdragen. “Persoonlijke benadering door de combinatiefunctionarissen of door Kasper en via de partners in de kerngroep. Als je dan supporters hebt die niks willen doen, oke prima dan niet. Dan regel je gewoon degene die wel willen. Dat zou ik op zich zichzelf een beetje laten uitselecteren. Als ze niet voldoen aan die inspanningsverplichting, dan ben je geen supporter meer.”*  *Partner 4 : “Door continuïteit te houden. Je hebt dit nu ingezet. Als daar geen geld meer voor komt, dan valt het heel snel uiteen. Dit is echt een cultuurverandering. Hier moet je echt tien jaar minstens intensief op inzetten. Dan denk ik dat je echt resultaat ziet. Dit moet je echt nog wel even langer vol houden dan drie jaar.”*  *Partner 5 : “Volgens mij moet je dan de kwetsbare doelgroepen gewoon vinden. Een gezonde leefstijl is ook dat kinderen voldoende spelen. Dus het is tegelijkertijd voor de hele brede doelgroep. Als ouders nooit gezond eten of altijd uit pakjes eten, dan krijgen de kinderen dat wel mee.”*  *Supporter 1 (): “Schrijf is een keer een redactie mailstuk in een plaatselijk blaadje. Zorg dat je bij grote bijeenkomsten zoals de aaltjesdag aanwezig bent. Zorg ervoor dat je bij dat soort evenementen je gezicht laat zien. Natuurlijk ook bij de koningsspelen, dat is een hele mooie aanhaker voor JOGG. Zo zijn er meer, een hockeytoernooi, voetbaltoernooi, korfbaltoernooi. En zo zijn er allemaal mooie plekken waar je je gezicht kan laten zien.”*  *Supporter 2 (): “Ik denk dat dat begint met naamsbekendheid, ik denk dat ouders op het moment dat ze ermee bekend zijn, dat het allemaal wel gedragen wordt. Als getoond wordt hoe het in de praktijk werkt, dat het draagvlak wel komt. Op het moment dat het meer bekend wordt onder de scholen, dat het vanzelf lukt. Verder met sportverenigingen of misschien een keer wat dingen organiseren op een plek waar mensen er niet zozeer naar toe moeten gaan, maar waar ze toch al komen. Tijdens een avondvierdaagse, of schoolpleinen. Dat je misschien daar actief laat zien dat je er bent en mensen kunnen zien van wat doen ze dan precies. Door supporters te zoeken die ook kleine bijdrages doen, vergroot je het draagvlak.”*  *Supporter 3: “Doelstellingen duidelijk maken. Waar zijn we mee bezig en waar staan we. Je zult het zichtbaar en tastbaar moeten houden. Bijvoorbeeld met feiten en cijfers. Aantonen dat het in andere gemeenten succesvol is.”*  *Supporter 4: “Ik denk dat het gewoon tijd nodig heeft. We moeten doorgaan met wat we nu doen. Via de scholen bereik je heel veel mensen. Ik denk dat we door moeten gaan en uitbreiden. We zijn erg verdeeld in Harderwijk. Ik zou het mooi vinden als het heel Harderwijk wordt.”*  *Supporter 5: “Wat we nu aan het doen zijn met JUMBO bijvoorbeeld, de gezonde avondvierdaagse, dat is echt een actie waarbij je dus laat zien dat jongeren op gezond gewicht wat dichterbij komt. Zo’n gecombineerde leefstijlinterventie is natuurlijk heel gericht op kunnen die te zwaar zijn. Er is ook maar een beperkte groep mensen die daarmee te maken zal krijgen. Ik denk dat het heel erg goed is om juist de gezondheid verder te ontwikkelen. Door zo’n hele doelgerichte actie, maar dan in zijn algemeenheid. Herhaling is natuurlijk ook belangrijk. Als je een keer zo’n actie doet, dan schiet het ook niet op. Dan zou je in het vervolg nog een keer een aanbieding moeten bedenken voor de traktatie van een school. Het is natuurlijk ook heel moeilijk. Je wilt veel kinderen bereiken bijvoorbeeld via scholen, maar ik vraag me af of scholen daarop zitten te wachten natuurlijk.”*  *Supporter 6: “ Door de dingen die ze doen verder uit te bereiden. Er zijn heel veel leuke evenementen van JOGG, waar je veel over hoort. Maar misschien ook juist een beetje meer met de probleemkinderen.”*  *Supporter 7: “ Weet ik niet, nee. Ik denk dat ze bij de belangrijkste activiteiten aanwezig zijn. Ik denk dat dat het belangrijkste is.”* |
| ***Subdimensie: Keuze partnerschap***  ***Vraag: Wat zijn uw ervaringen met de huidige partners (en supporters) van JOGG? (ervaring)*** |
| *Partner 1 (): “Een keer per maand hebben we een kerngroepoverleg. Partners hebben daarbij natuurlijk ook een aandeel, waarmee ze mensen afvaardigen vanuit hun organisatie in bijvoorbeeld de werkgroepen. Ik zie wat supporters doen maar daar heb ik weinig directe betrokkenheid bij. Er komen er steeds meer bij, maar het is wisselend wat hun bijdrage is.”*  *Partner 2 (): “Goed, we hebben een tijdje terug een pitchronde gedaan waarin partners zich nog even hebben gepresenteerd. Om draagvlak en draagkracht te krijgen, dus dat is positief. En ook in de stuurgroep, ik ben zeer te spreken over de praktische uitvoering. Toernooien worden goed weggezet, wat wij kunnen bieden wordt goed gebruik van gemaakt. Dat is goed voor de studenten en de samenwerkingsovereenkomst. We gebruiken elkaar sterkten.”*  *Partner 3 (): “Ervaring is goed. Ik vind het unieke dat daadwerkelijk alle afzonderlijke partijen bij elkaar zijn gaan zitten met hetzelfde doel. Voorheen deden we ons ook wel bemoeien met overgewicht bij basisschoolleerlingen en dat soort zaken via initiatieven die alleen door ons werden uitgedragen, ook wel met een partner zo nu en dan. Nu is het samenwerkingsverband natuurlijk het meest uitgebreid. Doordat zorgdat, centrum jeugd en gezin, gemeente Harderwijk en voedingsdeskundigen bij elkaar zijn gaan zitten met hetzelfde project.”*  *Partner 4: “Goed, Degene die in de kerngroep zitten worden overal bij betrokken.”*  *Partner 5: “*  *Supporter 1 (): “Ik heb geen contact met andere partners en supporters over JOGG.”*  *Supporters 2 (): “Nee, geen ervaring verder mee.”*  *Supporter 3 (): “Enige ervaring is met de regisseur. Dit is professioneel. Ze weten waar ze het over hebben. Dit blijkt uit inspiratiesessies, best practices die ze voordragen.”*  *Supporter 4 : “Vanuit mijn functie heb ik niet met alles te maken. Ik heb er heel weinig mee te maken.”*  *Supporter 6: “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 7: “Geen ervaring mee. Ik denk dat het niet van toepassing is. De dingen die JOGG voor ons doet, ik zou niet weten met wie we daar overleg zouden moeten hebben. Met scholen onderling heb je natuurlijk wel eens overleg over dingen die je gezamenlijk doet. Persoonlijk heb ik er geen behoefte aan om met andere partijen in contact te krijgen. We hebben zoveel partners natuurlijk op andere gebieden. Andere scholen met wie we contact hebben, sportverenigingen, mensen van goede doelen. Die allemaal graag met ons van gedachte willen wisselen. Als zich het een keer voor doet oke, maar om daar structureel… nee.”* |
| ***Subdimensie: Keuze partnerschap***  ***Vraag: Wat zou volgens u de ideale partner of supporter zijn voor de toekomst? (toekomst)*** |
| *Partner 1 : “Het moet natuurlijk niet teveel worden, maar een private partner erbij zou mooi zijn. Zeker voor wat betreft supporters zouden er meer bij kunnen komen. Je praat dan echt over bedrijven, die een bijdrage willen leveren en maatschappelijk betrokken willen zijn en daarvoor een x bedrag beschikbaar stellen. Een soort van Jumbo zou heel mooi zijn omdat deze dichtbij staat. Dat zou een hele mooie zijn. Een Rabobank zou ook best mooi zijn, maar dat is in het begin nog niet gelukt. Het is heel mooi als de uitstraling van JOGG terugkomt in de supermarkt. Nouja een Rabobank, ze kunnen natuurlijk ook activiteiten doen of bij wijze van spreken natuurlijk sponsoren. Ze mogen ook zelf met ideeën komen.”*  *Partner 2 : ”Een zorgverzekeraar. Zij hebben belang bij fitte mensen, ze hebben ook iets meer financieel kader om bepaalde acties, onderzoeken of sportabonnementen wat meer te steunen. Om misschien de financiële drempel naar beneden te halen. Bij die en die zorgverzekeraar hoef je minder te betalen. Zij zijn ook goed in het registreren van trends. Die partijen zouden we erbij kunnen halen. Het is ook een win-win situatie.”*  *Partner 3 : “Ik denk niet dat er een partner toegevoegd kan worden. Je zou wel een partner in kunnen wisselen. Ik denk dat alle disciplines op deze manier zijn vertegenwoordigd, die voor dit project van belang zijn. Hoe meer mensen in een stuur-of beleidsgroep komen, hoe ingewikkelder het wordt om één lijn te gaan formuleren. De diversiteit van de partners nu zijn ook de enige die je daarin nodig hebt, ik zou geen andere kunnen bedenken. “Supporters is denk ik altijd goed. Hoe meer supporters hoe beter, op zich. Aan de andere kant geldt ook daar dat iedereen zich supporter wilt noemen, maar of ze daadwerkelijk ook support gaan leveren, moet je dan maar afwachten. Maar goed, supporters is natuurlijk altijd goed.”*  *Partner 4 : “Wat ik hoor is dat de Jumbo enthousiast is. Ik denk zeker dat je bij de winkelketens winst kan halen. Dat kan een jumbo zijn, een Albert Heijn of welke supermarkt dan ook. Zij zijn natuurlijk toch ook duidelijk belangrijk in het wegzetten van producten. Hoe maak je het aantrekkelijk voor jeugd en jongeren en voor de ouders die boodschappen doen. Die ketens zijn van belang. Als supporter voor de doelgroep 0 – 4 denk ik aan de peuterspeelzalen. Misschien kunnen zij als supporter worden toegevoegd. Ik zeg dat omdat bij het drinkwaterproject geen voet aan de grond kregen om het drinkwaterproject binnen te krijgen. Omdat de directrice zelf aangaf, we kunnen de kinderen toch geen water laten drinken? Dat willen de ouders niet. Dus toen hebben we ook gezegd we moeten eerst maar eens kijken binnen jullie team waarom water drinken zo belangrijk is. Wat me toen verbaasde dat de JOGG beweging bijna werd tegengehouden door de leiding. Je moet eerst de leiding overtuigen, informeren en adviseren en als zij zover zijn kan het binnen de hele instelling. Als zij supporter zouden worden staan ze er in ieder geval achter en wordt er meer aan gedaan.”*  *Partner 5: “Ik denk een sportvereniging. Dit zou een supporter kunnen zijn. Volgens mij heb je de meest belangrijke partners al wel te pakken.. Ik kan me voorst dat het een private partij is, die gewoon een heel groot bereik heeft. En een hogere doelstelling. Ik kan me voorst dat het een grote aanbieder van sportmateriaal kan zijn, maar je zit bijna.. het overstijgt bijna het lokale. Ik denk dat telstar sport wel zou kunnen. Maar ik kan me ook voorst dat een scholengemeenschap meedoet, maar dat is misschien ook weer meer een supporter… Ik vind hem eigenlijk best wel lastig te beantwoorden. Het zou ook maar zo een horeca - ondernemer kunnen zijn.”*  *Supporter 1 : “Ik zou ook gewoon eens kijken naar sportclubs en scholen en kinderdagverblijven. Of dit een partner of supporter moet zijn, moet je vanuit JOGG-Harderwijk beoordelen. Voorbeelden van sportverenigingen of kan ik zo even niet noemen. Er zijn er genoeg van.”*  *Supporter 2 (): “Dat vind ik een beetje lastig te zeggen omdat ik daarvoor nog te weinig over JOGG weet. Je zoekt naar iemand die de kennis en contacten heeft die iemand wilt. Dus ik denk dat het belangrijk is om te weten welke kennis en ervaringen iemand heeft. Dus dat er wel significant een meerwaarde zit aan de samenwerking met iemand. Dat kan ook in tijd zijn of erover meedenken. Als Jumbo sta ik er niet afwijzend tegenover, maar het is wel belangrijk om te weten wat er precies van ons verwacht wordt. Het bedrijf gaat voor. Ik weet er nog onvoldoende van of ik het wel of niet wil.*  *Supporter 3 (): Bedrijvenkring Harderwijk. Deze heeft een ingang met 180 bedrijven en heeft contactgegevens van alle bedrijven binnen de gemeente Harderwijk. Zelf daarin het goede voorbeeld geven en het uitdragen. Het moet niet een eenmalige actie zijn. Ik zou als bedrijvenkring wel partner willen zijn.”*  *Supporter 4 : “Ik denk toch aan scholen. Voortgezet onderwijsschool, die kan in een werkgroep. Een school in een werkgroep wordt ik heel blij van. Die hebben een heel breed bereik. Stel dat alle middelbare scholen partner willen worden, dat zou perfect zijn. Dan kun je samen wat gaan doen en er in de lessen aandacht aan besteden. Hoe meer, hoe beter.”*  *Supporter 5: “Dan zou je eerder moeten denken aan het bedrijfsleven. Dan zoek je wel iemand met een goed netwerk. Ik zou eerder denken aan een rotaryclub. Dat is dan heel algemeen.”*  *Supporter 6:* “*Ik denk dat de belangrijkste partners wel meedoen. Je zou misschien, maar dat is lastig.. Als je de huisartsen erbij kunt betrekken. Er is een huisartsorgaan medicamus waar al deze huisartsen in zitten. Dus dan heb je ze allemaal tegelijk. Ook omdat die ook een soort van signaleringsfunctie hebben en input kunnen hebben aan hoe zij dat zien. Dat is misschien meer een supporter… Qua partner denk ik dat je de belangrijkste wel te pakken hebt.” Supporter 7: “Nee, ik kom ook niet uit Harderwijk. Ik heb daar ook geen beeld van. Ik denk dat jullie de belangrijkste hebben als ik dat zo hoor.”* |
| ***Subdimensie: Keuze partnerschap***  ***Vraag: Hoeveel partners/supporters zouden er volgens u moeten zijn? (toekomst)*** |
| *Partner 1 : “Lastig om een aantal te noemen. Zeker voor wat betreft supporters zouden er meer bij kunnen komen.’*  *Partner 2 : “Ik denk dat het niet uitmaakt, in de beheersbaarheid denk ik dat het mooi is als het er een stuk of tien zijn. Aan de andere kant, als je kijkt naar een bepaald project dat je weg moet zetten, dan zou het ook mooi zijn op locatie aan te sluiten bij de mensen die daar zitten. Bijvoorbeeld met de plaatselijke club die daar zit. Aan de andere kant, als je het weer wat groter doet, zijn er dan bedrijven of ondernemingen die ook in het brede acteren. Ik denk dat het misschien is het ideale plaatje, dat iedereen bij JOGG betrokken zou zijn.”*  *Partner 3 : “Zoals het nu is. Supporters is denk ik altijd goed. Hoe meer supporters hoe beter, op zich. Aan de andere kant geldt ook daar dat iedereen zich supporter wilt noemen, maar of ze daadwerkelijk ook support gaan leveren, moet je dan maar afwachten.”*  *Partner 4 : “We zitten nu op vijf. Ik zou het op zich wel mooi vinden als er nog een private partij bijkomt. Dat zou misschien ook mooi zijn om het nog te verbreden. Supporters kunnen er zoveel mogelijk zijn. Het liefst iedereen zou ik zeggen.’*  *Partner 5 : “Als het er meer worden, dan heb je gewoon meer draagkracht en een groter bereik. Ik denk dat je wel een minimum moet hebben, maar een maximum zou ik niet doen.”*  *Supporter 1 : “Zoveel mogelijk. Ook als het gaat om partners. Waarom niet? Wat is de belemmering om dat niet te willen? Ik denk juist dat het een mooi streven is.”*  *Supporter 2: “Lastig om een aantal te benoemen.”*  *Supporter 4: “Het moet wel zinvol zijn. Als je partner bent en je merkt er niks meer van, is niet handig.”*  *Supporter 5: “Nee, zoals ik al zei, als het breder gedragen wordt is het alleen maar beter. Als er meer geld beschikbaar komt dan is er meer mogelijk.”*  *Supporter 6: Die partners, dat mag wat minder, het mag ook meer, maar het moet wel een compacte groep blijven die goed kan samenwerken en goed kunnen schakelen. Vaak als je heel veel meer doet, dan wordt de productiviteit wat minder. En als je minder doet, moet iedereen weer zoveel doen dat het misschien ook niet lekker werkt. Dat ligt ook een beetje aan het team dat bij elkaar zit. Het is lastig om daar als buitenstaander een oordeel over te hebben.” Supporter 7: “Geen idee over.”* |
| ***Topic: Inbrengen aanvullende middelen (Toekomst)***  ***Vraag: Wat kan een partner volgens u bijdragen?*** |
| *Partner 1 : “De partners dragen nu bij door mensen te leveren of activiteiten te organiseren. Je kunt natuurlijk ook wel een partner erbij hebben die zegt ik draag bij in geld of ik draag bij door twee activiteiten gewoon te betalen. Geld is nu geen probleem, maar voor de toekomst natuurlijk wel. De komende drie jaar wordt het wel minder dan deze drie jaar. De gemeente houdt op met er zoveel geld in te stoppen.”*  *Partner 2:*  *Partner 3 : “Tijd, middelen, mensen en jezelf inzetten als platvorm voor het bekendmaken van JOGG. Je eigen communicatiekanalen, social media inzetten. Dat zouden natuurlijk nog veel meer bedrijven kunnen doen.”*  *Partner 4: Met gezonde recepten komen. De indeling zou heel mooi zijn, hoe ze producten wegzetten en bij de kassa’s het snoep. Gezonde dingen sponsoren. Dat zijn wel mooie acties. Of fruit leveren bij een bepaalde activiteit. Dat kan ook door een jumbo gedaan worden. Dan hoef je niet alleen met snoepzakken aan te komen.*  *Partner 5: “*Wij hebben bijvoorbeeld ons netwerk er voor open gesteld. Al onze kennis en relaties staan open.”  *Supporter 1 : “Dat is een hele brede vraag. Dan moet je kijken of een potentiële partner een toegevoegde waarde heeft voor het JOGG-programma. Ik denk dat je dat per partner moet bezien en kijken of de persoon partner in de doelstellingen. Het kan geld en middelen zijn. De middelen is afhankelijk van de partner. Voor ons kan het zijn naast gezond drinken, ook gezonde voeding.”*  *Supporter 2 : Dat kan in geld zijn, goederen zijn, kennis zijn, mankracht zijn. Ik denk dat het heel verschillend is wat de verschillende partners kunnen bijdragen. Het kunnen ook contacten en netwerken zijn. Daar moet naar gekeken worden. Wat is er nodig en wie zou daar een goede partner in kunnen zijn op verschillende niveaus.”*  *Supporter 3 : “Om bedrijvenkring Harderwijk als voorbeeld nemen. Je kunt gebruik maken van het netwerk. Acties die we zouden kunnen doen is een ondernemersontbijt, het fietsen onder de aandacht brengen, workshop geven, healthchecks aanbieden, abonnementen voor sportscholen. Bijdragen in zowel mensen als middelen, niet in munten. Je kunt niet aan het geld van leden komen.”*  *Supporter 4 : “Wat wij bijvoorbeeld doen, we leveren en uren en studenten. Binnen deze organisatie mag het ook nog wel meer gaan leven. Landstede breed kan misschien nog wel wat met de doelgroep.”*  *Supporter 5: “Netwerk en financieel. Financieel zowel geld als mensen.”*  *Supporter 6: “Moeten ze nog meer doen dan dat ze al doen… Weet ik niet.. Dan heb je het belangrijkste al te pakken. Meer geld is altijd mooi meegenomen.” Supporter 7: “Nee, ik heb ook geen idee wat partners nu al bijdragen.”* |
| ***Topic: Inbrengen aanvullende middelen (Toekomst)***  ***Vraag: Wat kan een supporter volgens u bijdragen?*** |
| *Partner 1: “Een supporter kan op alle mogelijke manieren bijdragen. Het maakt niet uit in welke vorm dit is. Het kan natuurlijk in geld, bijvoorbeeld door het sponsoren van een activiteit. Het kan natuurlijk ook door te helpen in uren, door bijvoorbeeld te helpen bij een activiteit of door het leveren van producten zoals fruit. Alles is mogelijk. Ook een vereniging die water drinken bevorderd is een supporter.”*  *Partner 2: “Meer in de uitvoering. Mensen en organisatie. Een VVOG kan bijvoorbeeld leden aanbieden.”*  *Partner 3: “Ik denk voornamelijk middelen en dan niet geld. De groenteboer, een voedingsdeskundige die een leuk product levert waarin het voedingsgedeelte wordt gepromoot. Ik denk dat als supporters, zoals een snackbar investeert om een gezonde snack te maken, dat soort dingen. Dit zijn voornamelijk middelen, daar kan je geen geld aan vragen. Dat vind ik trouwens ook aan de kerngroep, wat in het begin wel zo was. Een bijdrage in geld dekt de lading niet. Dan zouden wij het ook niet gedaan hebben. Maargoed, toen is de inspanningsverplichting om de hoek gekomen, dat vind ik prima. Daar kun je zelf in sturen en keuzes in maken. Als je je ergens aan committeert, moet je ook laten zien dat je er iets voor wilt doen.”*  *Partner 4: “Onderwijs kan natuurlijk met z’n kantine veel doen. Basisschool kan kijken naar gezond trakteren, fruit op school eten. Er zitten ook bedrijven bij die kunnen meer wat doen op de tak van bewegen. Van der valk gewoon gezond eten op de menukaart zetten en de prijs van gezonde voeding wat omlaag te doen. Ieder van hun kan wel iets op een of andere manier doen. Dat zullen ze nu wel doen, maar dat zou misschien wel meer kunnen. Verder kunnen supermarkten met gezonde recepten komen. De indeling zou heel mooi zijn, hoe ze producten wegzetten en bij de kassa’s het snoep. Gezonde dingen sponsoren. Dat zijn wel mooie acties. Of fruit leveren bij een bepaalde activiteit. Dat kan ook door een jumbo gedaan worden. Dan hoef je niet alleen met snoepzakken aan te komen. Van partners vraag je wat anders dan supporters. Van partners vraag je of een financiële investering, of een ureninvestering. Ik weet zeker dat dat teveel is voor supporters. Wil je overleggen en bepaalde lijnen uitzetten, moet je ook niet met een te grote groep zijn. Wil niet zeggen dat supporters geen input kunnen leveren voor zo’n kerngroep. Misschien moet je ook wel eens wisselen. In feite zou er best nog wel wat bij kunnen. Het liefst een bedrijf.”*  *Partner 5: “Enerzijds aan de bekendheid, mee promoten. Bijvoorbeeld het water drinken bevorderen. Dichtbij meehelpen die boodschap uit te dragen. Ik kan me voorst dat bij sommige supporters ook een win-win situatie is. Als men hetzelfde doel nastreeft, kan dat redelijk goed samenvallen. Wat wij doen aan welzijn, voegt het voor ons ook toe.”*  *Supporter 1 : “Hetzelfde verhaal als bij de partners.”*  *Supporter 2 : “Tijd, middelen, geld en ruimte. Een supporter kan ook iemand zijn die scholieren of studenten neemt om het te begeleiden of iets ontwerpen. Dit kan heel verschillend zijn omdat je niet vast hoeft te leggen voor langere tijd. Dit kan laagdrempelig zijn. Bijvoorbeeld een volleybalwedstrijd. Je kunt eenmalig een volleybalvereniging inschakelen. Inbreng in middelen en kennis of het gebruik van volleybalvelden.”*  *Supporter 4 : “Afhankelijk van wat voor soort supporter. VVOG kan bijvoorbeeld bijdragen in een gezonde kantine, water drinken stimuleren en dat trainers daarvan op de hoogte zijn. Het specialisme van de mensen gebruiken. Je kan wel naar een supermarkt om geld vragen, maar zij kunnen veel beter materialen leveren.”*  *Supporter 5 Casper: “Dat is aan de supporter zelf. Ze zouden een dienst kunnen leveren aan JOGG. Maar als een supporter faciliteert in de vorm van kinderen water geven bij een voetbaltraining. Dan zou VVOG bijvoorbeeld ook een supporter kunnen zijn. De sportvereniging op zich bedoel ik.”*  *Supporter 6: “Wij staan een beetje aan de zijlijn, maar bij evenementen zouden wij bijvoorbeeld iets kunnen doen bij ongevallen.”*  *Supporter 7: “Ik denk zoveel mogelijk stimuleren, dat is denk ik ook het enige wat wij kunnen doen zoals met de fruit- en waterdagen die we op school hebben. Verplichten is heel moeilijk. Als een kind iets anders mee heeft kun je ook niet zeggen je mag het niet opeten. Je kan stimuleren en het goede voorbeeld geven. Ik denk dat dat onze belangrijkste taak is. Of het nou gaat om eten, drinken of meedoen aan activiteiten. Onze rol is om dat zoveel mogelijk te benoemen of stimuleren.”* |
| ***Topic: Organisatiekenmerken (Toekomst)***  ***Vraag: Waaraan moet een organisatie volgens u voldoen om een partner of supporter te worden van JOGG-Harderwijk?*** |
| *Partner 1 : “Een partner of supporter moet de doelstellingen onderschrijven. Een sportvereniging die meedoet en energiedrankjes promoot is lastig, het moet natuurlijk wel passen bij JOGG. MC Donald’s ligt bijvoorbeeld wel gevoelig. Dit is een hele lastige. Je moet dit goed kunnen verantwoorden.’*  *Partner 2 : “Ik denk dat het belangrijk is dat ze maatschappelijk betrokken willen zijn. Maar dat is eigenlijk bijna iedereen. Ik zou ook een ander soort organisatie erbij nemen die geen gezondheidsorganisatie is, ook als partner wel. Dan praat ik even weer in de win-win situatie. Dan praat ik denk ik meer in de bedrijfsvoering waar je naar toe moet in de JOGG-constructie zeg maar. Je moet jezelf natuurlijk ook een beetje kunnen bedruipen. Op het moment dat je partners aan je koppelt die ook wat voor je kunnen betekenen, altijd een beetje een grijs gebied van wordt je gesponsord door MC Donald’s bijvoorbeeld. En is dat dan wat je op je shirt wil hebben staan als je een sportdag doet. Andere kant, op het moment dat zij dan ook in hun doelstellingen hebben staan van we willen maatschappelijk ondernemen, dan moeten we onze producten aanpassen. Of op het moment dat we op een sportdag komen en we laten alleen onze gezonde producten zien, kan dat perfect.”*  *Partner 3 : “Ik weet niet of ze zozeer aan kenmerken moeten voldoen alswel een binding hebben met het vlak waar we ons mee bezig houden. Dat doen ze allemaal wel. Een jumbo bijvoorbeeld is dan een sponsor cq supporter. Dat is wel een belangrijke partner, is een hele belangrijke partij zelfs. Ik denk niet dat je een snackbar als supporter kunt toevoegen als die geen gezonde snacks gaat verkopen, dat denk ik niet. Het kan natuurlijk wel dat ze duidelijk in het kader van JOGG een bepaald product aan gaan prijzen, dat kan natuurlijk wel. Een ongezonde sector, maar presenteert dan toch een gezond product.”*  *Partner 4 : “In ieder geval dat ze de visie ondersteunen. Dat ze erachter staan in wat JOGG wil. Wat mij betreft kan iedere organisatie het zijn, als ze maar laten zien dat ze ook proberen om gezonder te worden. Alleen als zij juist dingen uitdragen die niet kloppen met JOGG, dan ben je ook geen supporter denk ik. Maar als jij nu niet zo gezond bent maar dat wel wilt worden en daar stappen in zet, dat is natuurlijk alleen maar mooi.”*  *Partner 5 : “Ik denk wel dat het er niet haaks op moet staan. Nee, ik denk dat het wel met elkaar moet kloppen. Anders gaat het zijn doel ook voorbij. Dan kan een partner er ook nooit intrinsiek helemaal achter staan. Dus het moet ook wel een stuk streven zijn, waarvan je als partner ook vindt dat het goed is.”*  *Supporter 1 : “Het is belangrijk dat een supporter de doelstellingen onderschrijft. In de kern zou dat iedere organisatie kunnen zijn, je moet in de kern alleen wel ergens randvoorwaarden stellen. Je moet niet iedere organisatie als partner willen via JOGG. In elk geval niet uitsluiten.”*  *Supporter 2 : “Lastig te zeggen. Heb ik nog niet voldoende inzicht in”*  *Supporter 3: “Aansluiten bij de doelstelling van de organisatie. Organisaties die een gezonde leefstijl uitdragen.”*  *Supporter 4 : “Je kan niet zeggen, laten we de cafetaria’s of coffeeshop vragen. Volgens mij moeten ze echt bijdragen aan een gezonde leefstijl. Het moet een bijdrage leveren aan JOGG zelf.”*  *Supporter 5: “Absoluut, daarom zei ik al het moet een intrinsieke motivatie zijn. Anders wordt het een moeten. Het zou heel raar zijn als je bijvoorbeeld een kraam neerzet met groenten en fruit, dat dat naast een rokerspaal zou zijn bijvoorbeeld. De supporter of de partner moet zelf ook streven naar gezondheid. Perspectief bijvoorbeeld, die heeft te maken met Arbo. Zij streven ook naar gezondheid want ze willen gezondere werknemers. Ik denk dat dat heel belangrijk is. Het bedrijf moet zelf al streven naar gezondheid. Zolang een bedrijf nog kroketten en patat verkopen in de kantine, vraag ik me af of ze een geschikte supporter zijn voor JOGG-Harderwijk.”*  *Supporter 6: “ Nee, ik denk niet iedere. Ik denk dat het belangrijk is dat ze een functie hebben binnen de gemeente. In die zin dat ze iets moeten toevoegen voor het gezond en bewust leven. Het moet iets met bewegen te maken hebben, in welke zin dan ook. Dus bewegen in lichamelijke beweging, maar ook bewegen in de zin van bewegen naar een gezonde leefstijl, voeding. Ik denk wel dat dat belangrijk is.”*  *Supporter 7: “Ik vind wel dat die de gezond leefstijl moet uitdragen. Anders is het heel tegenstrijdig en komt het niet zo geloofwaardig over. Is net als dat ik vind dat wij als leerkracht een goed voorbeeld moeten geven. Iedereen die iets te maken heeft met school, moeten wel een link hebben met gezond gedrag. In de breedste zin. Van eten, drinken tot omgaan met elkaar. “* |
| ***Topics: Identificeren en omschrijven van risico’s (toekomst)***  ***Vraag: Hoe zou JOGG volgens u met de risico’s van nu om moeten gaan?*** |
| *Partner 1 : “Het risico van de doelstellingen niet halen, ik denk dat we daar alles aan doen. Op zich vind ik dat niet zo’n heel groot risico. Als je laat zien wat je doet dan vind ik het niet zo erg als je niet altijd alles behaald wat je aan de voorkant hebt aangegeven. Het risico van te weinig geld is echt wel een dingetje, belangrijk risico. Ik denk dat we daar ook wel het nodige aan doen om met name politiek, bestuurlijk JOGG op de agenda te houden. Op die manier kun je in ieder geval proberen het risico te beperken. Probeer aan te geven wat belangrijk is en wat je doet. Bijvoorbeeld laatst bij de commissie samenleving. De raad er even bij te betrekken is wel heel belangrijk.”*  *Partner 2 : “Moeten we even denken in doemscenario’s. Op het moment dat de stekker eruit wordt gehaald vanuit de gemeente, is natuurlijk de vraag wie gaat het oppakken. Ik denk dat de gemeente daar een belangrijke rol daarin speelt. Op het moment dat ze dat niet zouden doen, denk ik dat het ook minder snel zou gaan in de frequentie zoals het nu gaat. Het is een vraag en aanbod. De mens vraagt al meer om vitaliteit en gezondheid. Je ziet al meer bedrijfjes die vooral daarop focussen. Als je kijkt naar een gemiddeld fitnesscentrum, die zijn al meer bezig met vitaliteit en gezondheid, zoals een grote mand met appels, terwijl vroeger ook gewoon de sportdrankjes en AA drink er lagen. Daar is echt een vraag naar, ik denk ook echt dat dat wel door zou gaan, het jammere daarvan is dat dan het belang van het samen doen wegvalt. Als ik een bedrijf heb en jij start ook een bedrijf in hetzelfde. En jij komt bij me zullen we samen werken? Dan moeten we het al heel snel hebben over hoe gaan we het doen. Want ik moet m’n personeel betalen, jij moet je personeel betalen, we doen wel een projectje samen dat is wel leuk. Maar ik heb er wel iets meer tijd in gestoken. Wij denken als ondernemers en niet alleen als eerste als maatschappelijke ondernemers. We vinden natuurlijk wel dat we maatschappelijk betrokken moeten zijn, maar in de kern gaat het ons ook om brood op de plank.”*  *Partner 3: “Nou goed, je moet goed kijken naar welke initiatieven worden ontplooid, worden ze goed doorontwikkeld en wat is het resultaat ervan. Dus, initiëren, uitvoeren en vervolgens monitoring.”*  *Partner 4: “Laten zien wat je nu doet en ook waar we met z’n allen naar toe moeten. Dit is natuurlijk een beweging waarin je preventief bezig bent en zorgt dat kinderen minder snel overgewicht krijgen. Daar bespaar je geld mee op den duur. Dat is iets wat je wilt als gemeenschap en zeker ook als gemeente Harderwijk. Dat moet je ze wel, de politiek, duidelijk maken dat dit wel een goede manier is om dit zo te doen. Juist omdat het zo’n gecombineerde manier is. Je gaat niet alleen op voeding en beweging. Je pakt al die pijlers en het is gewoon bewezen dat dat werkt. Daar moet je wel in investeren en beleidskeuzes in maken. Daar moet je de politiek wel in voorlichten.”*  *Partner 5: -*  *Supporter 1 : “Door een risico-analyse te maken en een actieplan op te st van de grootste risico’s die je hebt. Zo doe je dat in een bedrijf ook. Dat is het enige dat je kunt doen.”*  *Supporter 2 : “Ik denk in ieder geval door de bekendheid te vergroten. Ik denk dat er veel mensen bereid zijn om eraan bij te dragen. Het aanbod doe je niks aan, dat is nou eenmaal zo. Scholieren lopen rechtstreeks naar de ongezonde dingen. Je kunt wel de gezonde dingen bieden en voorlichten, maar uiteindelijk moet je al jonger beginnen op scholen. Dat is voornamelijk thuis, ik denk dat ouders daar de grootste invloed op hebben.”*  *Supporter 3 : “Ik denk als je op voorhand oog hebt op de risico’s, dat je uiteindelijk makkelijker mee om kunt gaan als je ermee geconfronteerd komt. Gebruik maken van de ervaringen van andere JOGG gemeentes. Waar loopt men tegenaan en hoe gaat men daarmee om.”*  *Supporter 4: -*  *Supporter 5: “Als de hoofddoelstelling waarschijnlijk niet behaald wordt.. Misschien is er een crisisteam nodig. Moeten we een andere weg inslaan? Moeten we meer activiteiten doen? Moeten we activiteiten afschaffen en ons richten op gratis appels verkoop. Moeten we een nieuwe huisstijl bedenken? Moeten we onze doelgroep anders benaderen? Misschien is het wel goed dat de buurtsportcoaches ook een keer bij ons in de vergaderingen komen. Ze zeggen natuurlijk dat ze het wel doen. Maar ik heb geen idee of ze het vert, wanneer ze het vert en aan wie ze het vert.”*  *Supporter 6: “Ik denk door waar je heen gaat met elkaar te bespreken. En ook de mensen die je daarvoor nodig hebt. Als je supporters daar heel erg voor nodig hebt, zal je met elkaar overeenstemming moeten bereiken. Als het bepaalt wordt en dan ga je het communiceren, is het vaak lastiger om ergens naartoe te bewegen. Dus ik denk dat het goed te bereiken is als je het met elkaar bespreekt. Maar dan moet er wel een selecte groep zijn en niet 63 mensen, dat is niet te doen denk ik.”*  *Supporter 7: “Nee. Ik heb geen idee. De risico’s waren mij niet eens bekend. Ik denk dat die kennis bij JOGG zit.”* |
| ***Topic: Omgaan met risico’s (Ervaring)***  ***Vraag: Hoe gaat JOGG-Harderwijk volgens u om met risico’s?*** |
| *Partner 1 : “Dit doen ze goed. De wethouders Sport en Gezondheid zijn goed op de hoogte van JOGG en nemen het mee als ze naar buiten gaan. De raad weet inmiddels ook wel aardig waar het over gaat.”*  *Partner 2 : “De gemeente heeft veel meer belang van het samen gaan en iedereen gebruiken op zijn of haar kracht. Die willen dat ook echt. Als je bij Iedema kijkt, die willen dat ook echt, die willen ook echt samenwerken. Dat is perfect. Er zijn ook een paar kartrekkers bij die mensen bij elkaar brengen.”*  *Partner 3: “Ik vind dat dat wel goed is, omdat je ook niet meer voor elkaar kunt krijgen in die tijd. Ik zie ook wel de beperkingen van de samenwerking. Je kan het ook nergens mee vergelijken, want het is er ook nog niet geweest op deze manier. Dus ik denk dat ze wel goed omgaan met de risico’s.”*  *Partner 4: “Ze gaan te rade waar liggen de risico’s en hoe kunnen we dat binnen de politiek veranderen. Ik heb het idee dat ze op zich wel goed luisteren en kijken waar ze in hun beleid nog wat bij kunnen schaven. Het is altijd bespreekbaar.”*  *Partner 5: -*  *Supporter 1 : “Kan ik niet beoordelen, weet ik niet. Ik weet niet of er een risico-analyse ligt en hoe daar mee om wordt gegaan.”*  *Supporter 2 : “Weet ik eigenlijk niet zo goed. Ik denk dat ze juist het gezonde alternatief bieden bij diverse sportactiviteiten en de mogelijkheid voor kinderen om op straat drinkwater te halen. Dat je het al heel laagdrempelig maakt. Ik denk dat dat een goed iets is en ze daar goed mee omgaan. Dat moet zich een beetje als een olievlek verspreiden zodat het normaal wordt. Dan zullen de producenten daar uiteindelijk ook mee bezig gaan.”*  *Supporter 3 “Zou het niet weten. Totaal geen zicht op.”*  *Supporter 5 Casper: “Ik denk dat het heel goed is dat JOGG-Harderwijk er nog drie jaar aan vast wil knopen. Omdat je ook merkt dat het een lange termijndoelstelling is. Maar los van het feit dat het niet lukt om 2% te verminderen, weet je natuurlijk ook nooit wat er was gebeurd als je de JOGG-beweging niet had ingezet. Misschien had je dan wel 2% stijging. Hoe dan ook denk ik dat de JOGG beweging een succesvolle beweging is. Ik zie het alleen maar als positief.” Supporter 6: “Heb ik niet zoveel inzicht in.”*  *Supporter 7: “Geen idee.”* |
| ***Topic: Betrokkenheid (Ervaring)***  ***Vraag: In welke mate voelt u zich betrokken bij JOGG-Harderwijk?*** |
| *Partner 1 : “Bij de kerngroep worden partners betrokken. Voor de supporters kan ik dat wat minder goed inschatten. Partners bespreken verschillende onderwerpen.”*  *Partner 2 : “Ik voel me betrokken omdat studenten grotendeels worden ingezet en ik in de stuurgroep zit en na mag denken over activiteiten in bijvoorbeeld de wijkteams.”*  *Partner 3: “De werkgroepen zijn ook zeer betrokken. Ik denk als ik zie wat er in de kerngroepen besproken wordt, wordt er ook best veel aandacht, tijd en energie in gestoken. Ik denk dat iedereen aardig betrokken is.”*  *Partner 4: “Ik wel, maar ik heb er ook een specifieke rol in uren in. Die heb ik niet altijd gehad. Sindsdien merk ik wel dat ik meer betrokken ben omdat ik er meer mee bezig ben.”*  *Partner 5: “Ja, zeg ik een beetje aarzelend. Op werkersniveau loopt het helemaal prima. De buursportcoaches zijn er heel blij mee. Voor ons is het een heel klein onderdeeltje. Het is niet zo dat ik er inhoudelijk op hoef te sturen, dat doet de regisseur. Vandaar dat ik er wat minder betrokken bij ben, inhoudelijk.”*  *Supporter 1 : “Gemiddeld. Daar bedoel ik mee te zeggen dat ik alles wat er gebeurt, weet en me graag bij wil aansluiten doe ik met veel plezier. Met het waterproject hebben we bijvoorbeeld gesproken over voeding en ons voedingsbeleid daar op aangepast. Zo kan ik me dat ook voorst voor bewegen.”*  *Supporter 2 : “We hebben nu één dingetje gedaan, maar het is wel iets wat wij in ieder geval een warm hard toedragen. Ik denk dat we dat we een fijn iets vinden.”*  *Supporter 3 : “Het stukje bewegen voor bedrijven staat nog in de kinderschoenen. Voor zover mogelijk voel ik me daarbij betrokken. Pas als de eerste bijeenkomsten gehad zijn, gaat het pas echt leven.”*  *Supporter 4: : “Met name bij de activiteitenwerkgroep. Omdat ik eigenlijk voor de rest nooit contact heb.”*  *Supporter 5 Casper: “Ik voel me erg betrokken. Ook omdat ik het persoonlijk een belangrijk doel vindt. Het is iets dat ik al langer uitdraag. Als ik les geef aan kinderen en vraag wat er in iemands bidon zit, zit er ranja in. Dan zeg ik dat dat niet het beste is. Dat heb ik altijd al gedaan. Daarom vind ik dat JOGG daar goed bij past.”*  *Supporter 6: “ Nouja, in ons specifieke gedeelte. Dat je wel gewoon netjes wordt uitgenodigd voor vergaderingen en als er een opening is, dat we daar voor uitgenodigd worden.”*  *Supporter 7: “* *Voor zover als nodig is wel. Voorbeeld van de avondvierdaagse. Dan wordt er wel contact opgenomen of wij daar eventueel voor open staan en of dat eventueel bij ons op school georganiseerd zou kunnen worden.”* |
| ***Topic: Betrokkenheid (Toekomst)***  ***Vraag: Wat zou JOGG-Harderwijk kunnen doen om de betrokkenheid te vergroten?*** |
| *Partner 1 : “Als mensen zich betrokken voelen bij het onderwerp en vinden dat ze ergens iets aan bij moeten dragen. In dit geval voor JOGG dat mensen vinden dat het ook een beetje hun probleem is en vinden dat ze er iets aan bij kunnen dragen.”*  *Partner 5 : “We faciliteren het van harte. Wat dat betreft denk ik dat het goed is. Het is gebaseerd op wederzijds vertrouwen. De regisseur vertrouwd erop dat ik JOGG een goed podium geef en zo nu en dan hebben we daar een gesprek over. Daar hebben we goede afspraken over gemaakt. Daar speelt dat met name ook een rol.”*  *Supporter 1 : “Lastig te beoordelen. Maar misschien eerst is goed om te kijken welke partijen betrokken zijn. Je hebt natuurlijk partners, maar ook 63 supporters. Waarschijnlijk zitten tussen die supporters partijen die wellicht partner zouden kunnen worden. Analyseer dat eens en kijk hoe je dat zou kunnen doen waardoor je een aantal supporters tot partner kunt laten acteren. Dan wordt de betrokkenheid natuurlijk vanzelf groter.”*  *Supporter 2: “Ik denk niet dat ze daar actief iets aan moeten doen, ik denk dat wij de organisatie wat beter moeten leren kennen. In het algemeen doen ze dat al heel goed op social media, mensen worden ergens in getaggt. Misschien uitingen in de winkel ophangen. Wij werken samen met.. Ik denk dat het wel zo gaat groeien uiteindelijk.”*  *Supporter 3 : “Hoe meer je zichtbaar bent, des te meer het gaat leven en des te groter je betrokkenheid. Ik denk op het moment dat je kunt aantonen dat hetgeen wat je doet zinvol is, dat je dan ook de betrokkenheid vergroot.”*  *Supporter 4: : “Het is niet gek om met z’n alleen een keer bij elkaar te zitten. Misschien is het goed om een keer een gezamenlijke activiteit of vergadering te hebben om te weten wie er aan de andere kant zit.”*  *Supporter 5 Casper: “Ik vind het prettig dat ik serieus wordt genomen. Het is belangrijk als je mensen betrokken wilt houden dat je ze serieus neemt. Domme vragen bestaan niet.”*  *Supporter 6: “Misschien laten weten hoe het gaat, wat ik al zei.”*  *Supporter 7: “Misschien wat vaker zichtbaar te zijn op school. Het is nu vaak na schooltijd. Sommige kinderen maken daar gebruik van, maar ook andere kinderen niet. De buurtsportcoach komt nu toevallig bij mij les geven over suikerklontjes in allerlei pakjes. Ik merk dat JOGG daardoor een beetje begint te leven. Als ik de buurtsportcoach vertel over het speelveld, dan begint het te leven. Ze mochten iets kiezen en dat is er nu. Dat zorgt voor een stukje betrokkenheid. Ik denk dat het vaker kan. Een keer een pauze-activiteit of een keer aanwezig zijn bij de overblijf. Ik denk dat dat goed is.”* |
| ***Topic: Geloofwaardigheid (Ervaring)***  ***Vraag: Wat vindt u van de geloofwaardigheid van JOGG-Harderwijk (open communiceren, vakbekwaam)?*** |
| *Partner 1 : “Groot, ik denk dat iedereen die betrokken is bij JOGG weet waar die het over heeft of dat uitdraagt of enthousiast is. Dus ik denk dat de geloofwaardigheid wel groot is. Ik denk als je mensen ziet van JOGG dat je weet waarvoor ze staan.”*  *Partner 2 : “Ik denk dat mensen zeker in de werkgroepen vakbekwaam zijn en zich goed profileren. Niet alleen in notule, maar in mailtjes en schema’s. Profileren bij de scholen, in de wijkteams en daar straalt een stukje kennis en kunde vanaf. Mensen staan niet met open monden. Ik vind dat ze dat goed doen.”*  *Partner 3 : “Hoog, tenminste bij de kerngroepleden is dat zo. Die lopen allemaal hard. Vanuit bevlogenheid, vervolgens zou er omdat wij een commeriële partner zijn, vertalen in een commercieel belang. Maar dan heb je er zo hard voor gewerkt. Geen problemen mee.”*  *Partner 4: “Ik denk dat goed communiceren belangrijk is. Ik denk dat het vooral de regisseur zijn en mensen enthousiasmeren. Goede voorbeelden terugkoppelen, daar word je enthousiast van. Als je ziet dat ook dingen gaan lukken. Contact houden met elkaar en ideeën uitwisselen. Horen wat in den landen al georganiseerd wordt. Dus plannen, ontmoeten en kijken wat aan activiteiten haalbaar is. Anders is het voor de partners ook niet te doen.”*  *Partner 5 : “Soms is het een beetje een overkill. Omdat ze zoveel middelen tot hun beschikking hebben. Daarom zette ik al even de kanttekening erbij. Kijk voor mij, ik bedien van 0 tot 100. Ik denk ja, het is heel belangrijk, maar het is een onderdeeltje van. Dus dat is wel eens de relativering die ik zelf zie. Maar ik zie tegelijkertijd van ja, ze kunnen veel bereik hebben. Ik denk dat dit een prima balans is. Anders krijgen mensen ook een beetje weerstand. Het is heel veel gericht op campagne. Het zijn kortstondige dingen. Mooie boekjes. Ik denk dat je daar ook voorzichtig mee om moet gaan. Anders denken mensen ook van nou, het mag wat kosten. Het moet met elkaar in verhouding zijn.”*  *Supporter 1 : “Geloofwaardigheid is groot. Vakbekwaam weet ik niet, maar neem ik wel aan.”*  *Supporter 2 : “ Ik waardeer het ook dat Kasper meedacht en kijkt naar wat voor ons mogelijk is. Uiteindelijk moet je kijken naar wat kunnen we doen.”*  *Supporter 3 : “Prima, niks te klagen. Als het gaat om aan te tonen wat de waarde van het project is, hoe het georganiseerd is, het heeft een gedegen uitstraling.*  *Supporter 4: “Volgens mij is dat prima. De boel is gewoon voor elkaar. Er wordt serieus gewerkt, er is betrokkenheid en men helpt elkaar.”*  *Supporter 5 Casper: “Ja, voor mij wordt er heel open gecommuniceerd onderling en naar buiten. Dat is prettig voor alle partijen. maar we hebben bijvoorbeeld de drinkwaterposter met teksten erop gehad. Daar heb ik wel zes keer naar gekeken om te kijken of het klopt. Als ik dat niet had gedaan, weet ik niet of het dan wel naar buiten was gekomen. We zijn daar wel allemaal verantwoordelijk voor. Ik denk dat het belangrijk is dat we daar wel scherp in blijven en geen onzin gaan verkondigen.”*  *Supporter 6: “Ja, je wordt gehoord en er wordt interesse getoond.”*  *Supporter 7: “Ja, zelf het goede voorbeeld geven en aansluiten bij dingen die kinderen leuk en interessant vinden. Van spelen na schooltijd tot laten zien dat eten en drinken ook gezond en lekker kan zijn.”* |
| ***Topic: Respect (Ervaring)***  ***In welke mate voelt u zich gerespecteerd binnen JOGG-Harderwijk (waardering, samenwerking onderling)?*** |
| *Partner 1 : “Ja dat is voor mij een lastige vraag om te beantwoorden omdat ik onderdeel ben van de uitstraling. Ik denk dat het absoluut respect is, maar ik denk dat je dat moet vragen aan mensen die daar mee te maken hebben. Ik vind respect ook heel normaal. Alles wordt in principe meegenomen en respectvol behandeld.”*  *Partner 2 : “ “Projecten die worden gedraagt waar wijkteams bijzitten. We hadden laatst nog een keer, dan wordt er gesproken over een deelnemer, de respectvolheid waar dat mee gaat en hoe ze daarover praten. Het is bekend, ze weten wat er speelt en het wordt keurig overgedragen in een team. Perfect.”*  *Partner 3 : “Gebeurt ook, partners nemen elkaar zeer serieus, enthousiast. Informeel, maar betrokken.”*  *Partner 4: “Er wordt naar elkaar geluisterd, ideeën gedeeld. Er worden plannen bijgesteld zo nodig. Nu zijn we met een folder bezig rondom de GLI daar kan iedereen zijn mening over geven. Soms besluit je met elkaar dit doen we wel of dit doen we niet. Ik heb niet het gevoel dat daar niemand in wordt achtergesteld.”*  *Partner 5: “Volgens mij wel. Het blijkt uit dat we met elkaar in gesprek gaan. We zien dat we ieder een belang hebben, maar hoe geven we ieder het juiste belang. Dat getuigt ook van respect. Dat wordt goed gedaan. Dat moet je ook even leren. Ik vind wel dat dat respectvol gebeurd. Ik voel me wel een volwaardige partner en we hebben het daar goed met elkaar over.”*  *Supporter 1 : “Op een keurige manier, ik heb daar geen commentaar op.”*  *Supporter 2 : “Wat we tot nu toe hebben gehad is het heel fijn. Ik merk dat we gewaardeerd worden, wat dat betreft is het contact goed. Dit blijkt uit het stukje meedenken.”*  *Supporter 3 : “Prima. Geen aanmerkingen.”*  *Supporter 4: ‘Ik heb geen voorbeelden van dat dit niet het geval is.”*  *Supporter 5: “De vergadering van vanmiddag is bijvoorbeeld afgezegd. Ik heb daarvoor een personal training afspraak voor verplaatst. Als ik zeg tegen de regisseur hier baal ik van. Dan wordt dat begrepen en besproken in de volgende vergadering.“*  *Supporter 6: “ Ja, dat gaat prima. Je wordt gehoord, serieus genomen tijdens de vergaderingen en er wordt interesse getoond in wat je doet. Tijdens de vergaderingen kun je wel je zegje doen als het nodig is.”*  *Supporter 7: “ Ja, Afspraken nakomen, luisteren naar tips of vragen*.” |
| ***Topic: Eerlijkheid (ervaring)***  ***Vraag: Wat ervaart u als het gaat om eerlijkheid binnen JOGG-Harderwijk? (gelijkwaardigheid, onpartijdigheid, rechtvaardigheid)?*** |
| *Partner 1 : “Vind ik op een rijtje horen. In principe als je ergens voor gaat en respect hebt voor andere mensen, dan vind ik eigenlijk dit rijtje bij elkaar horen en onder dezelfde noemer vallen. Dus ik vindt alles een ja.”*  *Partner 2: “Wat mij betreft prima, kom je op een stukje vertrouwen, afspraken houden, stukje bejegening. Het is niet allemaal jongens krentenbrood, maar in de werkgroepjes wordt best wel gelachen. Er wordt heel zorgvuldig met dingen omgegaan.”*  *Partner 3: “Ja, ik vind wel gelijke monniken, gelijke kappen. Ik heb buiten mezelf om nog twee mensen in mijn organisatie die dus in de werkgroepen zitten. Dat is gewoon allemaal investeren in geld, man en middelen.*  *Toen bleek dat wij het allemaal voor niks deden, toen kreeg iemand anders voor de zelfde activiteit een betaalde rol… Of allemaal voor niks, of allemaal betaald. Dat is ook een ding, dat we dachten dat is ook vreemd. Dat is daarna niet meer aan de orde geweest, maar het was wel maf. Ik weet niet wie dat dan bepaald en regelt, maar ik denk dat dat wel een ding is dat vanuit JOGG zelf, de organisatie van JOGG, goed gemonitord moet worden.”*  *Partner 4: “Als er iets is wordt het ook uitgesproken. Tot nu toe kan ik me niet heugen dat er iets geweest is. Ik heb ook het gevoel dat ik gewaardeerd wordt.”*  *Partner 5: “ We voeren ook eerlijk een gesprek en zijn eerlijk wanneer we ergens last van hebben. Over en weer. Maar dat we ook eerlijk zijn in elkaar ook wat gunnen. Ik zie het belang ook van JOGG. JOGG weet ook het belang van Zorgdat.”*  *Supporter 1 : “No complains.”*  *Supporter 2 : “Ik heb hier geen aanmerkingen op.”*  *Supporter 3 : “Prima, geen aanmerkingen.”*  *Supporter 4: “Ik heb geen voorbeelden van dat dit niet het geval is.”*  *Supporter 5:” Ja, voor mij wordt er heel open gecommuniceerd onderling en naar buiten. Dat is prettig voor alle partijen.”*  *Supporter 6: “Ja, je wordt serieus genomen tijdens de vergaderingen.”*  *Supporter 7: “Ja, hetzelfde. Het vertrouwen hoort bij mij bij eerlijkheid. Omdat wij gehoord worden voelt dat voor mij goed.”* |
| ***Topic: Verdeling van taken en verantwoordelijkheden (Ervaring)***  ***Vraag: Hoe ervaart u de huidige verdeling van taken en verantwoordelijkheden?*** |
| *Partner 1 : “We hebben een kerngroep die verantwoordelijk is voor de algemene lijn. De werkgroepen voeren meer uit en ik denk dat dat een hele mooie organisatiestructuur is omdat er heel veel dingen gebeuren. De werkgroep activiteiten weet bijvoorbeeld dat ze zes activiteiten per jaar moeten organiseren. Dat geeft gewoon duidelijkheid in taken en verantwoordelijkheden.”*  *Partner 2: “Goed, Wat voor mij even lastig is, ik ben de vervanger van Goos. Goos wat de spin in het web. Ik denk ook een van de trekkers, die zat overal bij en kende alle mensen. Ik heb het stokje overgenomen en zit natuurlijk veel minder in de andere organisaties. Ik ben dus niet en kan ook niet de kartrekker zijn vanuit Landstede. Ik heb wel het gevoel, misschien is die verwachting er wel dat ik een soort Goos ben. Gevoelsmatig loop ik daar tegenaan. Ik zou helder afstemmen wat de stuurgroep van mij verwacht wat ik kan bieden. Gaan we het ook wel over hebben hoor, maar dat is meer ik wil graag betrokken zijn en mijn steentje bijdragen. Ik vind het een superpositieve beweging en ik denk dat Landstede daar zijn steentje aan bij wil dragen en ik wil dat zelf ook wel. Ik ben alleen aan het kijken naar mijn rol daarin.”*  *Partner 3: “Wat ik daar wel goed aan vind is dat iedereen wel weet waar zijn eigen verantwoordelijkheden liggen, vanuit zijn eigen discipline. Dat is het mooie van in dit geval alle partners, die nemen allemaal hun verantwoordelijkheid vanuit eigen discipline serieus. Dus een van de partners bedenkt een goed plan en wordt gedeeld met zijn allen en gaan alle afzonderlijke partners hun eigen ding daarin doen, dus dat vind ik goed.”*  *Partner 4: “Ik zit vooral bij de VPZ groep, dat vind ik leuk. Brede doelgroep, dus ik denk dat het voor nu voldoende, goed en passend is voor mij. Het liefst zou ik ook alle werkers er voldoende bij betrekken. Dat ze het in hun adviezen kunnen meenemen. Dus ik zet het ook altijd in de interne nieuwsbrief. Op zich denk ik dat de taakverdeling nu goed is. We moeten gewoon naar de toekomst kijken.”*  *Partner 5: “ Ik zit zelf niet zo heel erg in de uitvoering. Ik denk het misschien nog wel eens interessant is om te kijken wat ons belang is als welzijnsorganisatie. Dat we misschien nog eens kijken, hoe we de effecten op lange termijn kunnen borgen. Dat gesprek zou ik nog wel eens aan willen gaan. Daar zou ik nog wel eens over door willen praten. Welk rendement zouden we nog meer kunnen halen daar in. Het is voor mij een belangrijk item, maar zo hebben wij er meer als welzijnsorganisatie. Zoals dementie. Ik moet ook mijn aandacht verdelen. Ik moet ook schipperen met mijn tijd en mogelijkheden.”*  *Supporter 1: “Kan ik niet beoordelen.”*  *Supporter 2: “Nog geen ervaringen mee.”*  *Supporter 3: “Op dit moment nog geen verdeling.”*  *Supporter 4: “Ik kan het alleen over de activiteitenwerkgroep hebben. Alles gaat in overleg, je kan altijd vragen om hulp, maar het is steeds in overleg. Als iemand het ergens niet mee eens is, moet je het aangeven. Als ik aangeef dat het te ver gaat. Als het een drukker wordt, raakt het ander meer in de knel. Het dekt niet de lading.”*  *Supporter 5 Casper: “Voor mij is het werk, JOGG en vrije tijd. Het is voor mij nog wel eens balanceren tussen de taken in mijn werk en de taken voor JOGG. Maar tot nu toe is alles goed te combineren.”*  *Supporter 6: “Geen verdeling.”*  *Supporter 7: : Het stimuleren en het goede voorbeeld geven. Ik denk dat dat de belangrijkste taken zijn. Dat mag zo blijven.’* |
| ***Topic: Verdeling van taken en verantwoordelijkheden (Toekomst)***  ***Vraag: Wat zou u in de toekomst graag (anders) zien?*** |
| *Partner 1 : “Ik ben tevreden over de structuur die er nu ligt. Als men vindt dat dingen anders georganiseerd moeten worden omdat het beter werkt, dan moet je dat zeker doen. Maar zoals die er nu ligt denk ik wel dat er heel veel gebeurd.”*  *Partner 2: “Ik denk dat de verdeling goed is.”*  *Partner 3: Die zou ik zo houden, ik zou alleen de focus gaan leggen vanuit het beleid, dat veel evenementen cq activiteiten dat daar de focus op gaat liggen in de vertaling van de praktijk. We gaan nu inspiratiesessies houden voor de bedrijvenkring Harderwijk. Het gaat daarbij om vitaliteit op de werkvloer, als de ouders het niet doen dan doen de kinderen het ook niet. Veel van dat soort dingen. Beleid is mooi en moet gevormd worden, maar vervolgens moet je beleid vertalen naar de praktijk. Niet alleen op beweeggebied, maar ook op alle andere gebieden. Voedingsgebied, voorlichtingsgebied, wat zijn goede lifestylemomenten en wat niet. Dat gaat nu komen omdat het beleid nu gevormd is. De tweede periode moet je natuurlijk daar meer op in gaan zetten.*  *Partner 4: ““Niet direct. Op zich denk ik dat de taakverdeling nu goed is. We moeten gewoon naar de toekomst kijken.”*  *Partner 5: “Genoeg tijd voor andere werkzaamheden. JOGG komt eerder in het gedrang dan andersom. Dat zit meer in mijzelf. Ik weet dat juist de sportmedewerkers op de werkvloer JOGG heel veel podium krijgt. Dit heeft meer te maken met mezelf. Beleidsmatig zou het nog wel eens leuk zijn om daar naar te kijken.”*  *Supporter 1: “Weet ik niet.”*  *Supporter 2: : “Ik denk dat wij mee kunnen denken over bepaalde dingen en daar kennis aan bij kunnen dragen, ruimte kunnen bieden vaan bepaalde initiatieven en een stukje sponsoring van activiteiten zoals het interscholaire sporttoernooi, avondvierdaagse, de mud-run en het smaakkerstival.*  *Supporter 3 : “Ik denk dat je gebruik maakt van elkaars sterkten. Je moet elkaar versterken en aanvullend zijn. Zeker niet onderling concurreren of afspraken maken die niet worden nagekomen.”*  *Supporter 4: “ Er zouden meer uren gegeven moeten worden. Daar zijn wel oplossingen voor. Dit is wel een proces wat even tijd kost.”*  *Supporter 5: “ Nee, Ik denk vooral graag mee. Ik merk wel dat ik niet zoveel tijd heb om dingen uitvoerend te doen. Bijvoorbeeld een nieuwsbrief opstellen. Daar heb ik helemaal geen kaas van gegeten en dan moet ik me inlezen. Dat kost me gewoon teveel tijd. Maar de JOGG vergaderingen vind ik al heel interessant om mee te denken. Ik denk wel dat het belangrijk is dat JOGG-Harderwijk in de gaten moet houden of het goed loopt. Niet dat iemand teveel gaat doen waardoor zijn eigen werk er onder gaat leiden.”*  *Supporter 6: “Ja. Als het nodig is, dan zou ik dat prima vinden. Wij zijn fysiotherapeut natuurlijk. Dus wij komen pas echt op het moment dat er door het overgewicht of doordat kinderen gaan sporten omdat ze daartoe aangemoedigd worden, motorisch niet zo handig zijn en tegen dingen aanlopen. Wij zouden bij evenementen kunnen zijn in het kader van als er een keer iemand door zijn enkel gaat. Dit zouden alle soorten beweegevenementen kunnen zijn.”*  *Supporter 7: “Wat ons betreft is het zo goed.”* |
| ***Topic: Interne communicatie (Ervaring)***  ***Wat zijn uw ervaringen met de interne communicatie binnen JOGG-Harderwijk?*** |
| *Partner 1 : “ Goed. We worden tijdelijk overal van op de hoogte gesteld, bijvoorbeeld via mail, vergaderingen en de nieuwsbrief.”*  *Partner 2 : “Het is bekend, men weet wat er speelt en het wordt keurig overgedragen in het team.”*  *Partner 3 : “Interne communicatie is goed. Regelmatig en accuraat. Voornamelijk door Kasper Doesborgh gedaan. Ik vind er voldoende tijd in zitten.”*  *Partner 4 : “Dat loopt goed. Dit doet Kasper voor ons als regisseur veelal. Als wij iets hebben, doen we dat ook per mail. Kasper stuurt tijdig de mail, informeert ook. Ik merk wel voor hem is het natuurlijk zijn hoofdtaak. Voor ons is het natuurlijk een stukje van onze baan. Het is dan een beetje schipperen van welke tijd stop ik waar in. Voor hem is het core business.”*  *Partner 5 : “Ja volgens mij wel. Ik heb het niet helemaal gevolgd omdat ik intern heel druk ben geweest.*  *Supporter 2 : “Ik heb alleen via mail en telefoon gecommuniceerd. Dat contact is goed en persoonlijk. Het wordt snel en goed beantwoord, duidelijke uitleg zodat je niet heen en weer hoeft te blijven mailen.”*  *Supporter 3: “Ik heb nog geen nieuwsbrief gezien. Interne communicatie verloop met Kasper goed. Daar hoeft niks in te verbeteren. Ik zou graag een nieuwsbrief willen krijgen.”*  *Supporter 4: : “Dat is prima geregeld. Er wordt altijd een uitnodiging verstuurd. Ik heb eigenlijk alleen maar te maken met de werkgroep activiteiten, als er bijvoorbeeld posters nodig zijn, is altijd geregeld. Dus blijkbaar gaat daar iets goed in.”*  *Supporter 5 Casper: “ Interne communicatie voor wat betreft supporters is het allemaal informeel. Ik denk dat het ook allemaal belangrijk is en goed is. De communicatie tussen de partners weet ik dat dat er is. Ik zie ook wel is wat langskomen, maar voor mij is dat prima. Ik kan er niet zoveel over zeggen.” Supporter 6: “Heb ik weinig.”*  *Supporter 7: “Ik heb veel contact met de regisseur en buurtsportcoach. Via de mail veel, ze weten ons goed te vinden als er iets is.”* |
| ***Topic: Externe communicatie (ervaring)***  ***Vraag: Wat zijn uw ervaringen met de communicatie naar buiten toe van JOGG-Harderwijk?*** |
| *Partner 1 : “Ik denk dat we er best wel veel aan doen. Het blijft natuurlijk altijd lastig, bereik je wie je wilt bereiken. Het is natuurlijk een moeilijke. We zitten natuurlijk op heel veel kanalen. De nieuwsbrief stuur je bijvoorbeeld alleen naar de mensen die je ook in je bestand hebt. Ik denk dat we er best wel veel aan doen. Of het voldoende is… Ik denk dat er best wel veel gebeurd, nieuwsbrief en Facebook. Maar je bereikt natuurlijk over het algemeen veel mensen die willen dat je ze bereikt. De vraag is of het ook wel bekend is.”*  *Partner 2: “Ik vind dit ook prima. Ik kom ze overal tegen. Er staat op elke poster wat, er zijn aankondigingen per mail.”*  *Partner 3: “Externe communicatie is gezien het nieuwe karakter ervan ook goed. We zijn toch billboards. Je gaat het steeds meer zien. Ermelo doet het ook. Herkenbaarheid, dat is wat ik ervan wil zeggen, ik denk dat JOGG herkenbaarder mag worden. Maar dat kan je niet genoeg doen, want als er ergens op gestuurd gaat worden zou ik dat doen. Ik denk dat het langzaam groeit, maar dat het nog niet bekend genoeg is.”*  *Partner 4 : “Ik denk dat het goed is. Juist de communicatie is van belang. Als je niet communiceert dan blijft het intern en bereik je nog de doelgroep niet. Facebook en twitter zijn heel actief, misschien soms wel te actief denk ik. Als je heel vaak berichten plaats krijg je soms ook een overkill aan berichten. Daar ben ik zelf nog niet helemaal uit, wat is nou net goed. Niet teveel, niet te weinig. Zoals die JOGG-recepten merk ik soms dat ik het niet helemaal meer lees, maar goed dat is heel persoonlijk. Dat zou ik nog eens in de groep willen gooien.”*  *Partner 5 : “Dat is allemaal volop. Dat hoeft zeker niet op een hoger level. Eerder wat gedoceerder publiceren naar buiten. Die mogelijkheden benutten ze volop.”*  *Supporter 1: Ik ben het nog niet op andere manieren tegengekomen dan de uitleg van Kasper. Dus kan er geen oordeel over geven. Ik denk wel dat er te weinig bekendheid is bij het publiek.”*  *Supporter 2: “Ik heb daar ook niks van gezien. Het feit dat ik er nog niks van heb gezien, zegt denk ik genoeg. Ik moet er zelf wel eerlijk bijzeggen ik woon niet in Harderwijk.”*  *Supporter 3: “Ik heb geen ervaring met de externe communicatie.”*  *Supporter 4 : “Dit vind ik prachtig. Alles in dezelfde huisstijl, alles op tijd. Je komt het overal tegen. Facebook is super actief. Regelmatig berichten die aansluiten bij de activiteiten. Ja, prima. Ik denk dat het wel bekender mag worden.”*  *Supporter 5: “Ik vind dat het soms nog wel wat amateuristisch is. Maar dat komt ook omdat we te maken hebben met stagiaires die de communicatie doen via Facebook en Instagram. Het zou wat mij betreft wel wat strakker en professioneler mogen. Maar daar zijn we ook lerende in met zijn allen. Dat gaat beter.” Supporter 6: “ Ik zie het op mijn facebooktijdlijn voorbijkomen. Dan zie ik het wel heel erg vaak soms. In één week zie ik elke dag twee keer iets van JOGG voorbijkomen. Dat vind ik veel. Liever één keer per dag, maar dat is heel persoonlijk. Ik denk wel dat er heel veel mensen zijn die het niet kennen.”*  *Supporter 7: “Ja, Ik vind ze eerlijk, transparant en ze geven zelf het goede voorbeeld. Ze zijn aanwezig bij belangrijke dingen waardoor de communicatie laagdrempelig is.”* |
| ***Topic: Interne communicatie (Toekomst)***  ***Wat zou JOGG-Harderwijk volgens u kunnen doen om de interne communicatie te verbeteren?*** |
| *Partner 1 : “Nou goed ik hoor wel eens van partners dat ze soms nog wel beter op de hoogte gesteld willen worden. Het is altijd een beetje afwegen wat wel en wat niet. We moeten wel goed in de gaten houden dat ook de partners op de hoogte gesteld moeten worden van leuke dingen die er gebeuren. Het gebeurt nu wel in de kerngroep vergaderingen, maar het zou misschien ook wel een tussentijds met een mailtje kunnen om wat extra aandacht te geven. Er werd toen ook als voorbeeld genoemd dat persoon x toen de beurs opende, dat is iets wat leuk is om ook even aan de partners te versturen. Soms heb je wel eens momenten waarop je het vergeet en op zulke momenten valt het dan op. Ik denk dat het over het algemeen wel meevalt, maar er werd toen wel een signaal afgegeven. Het is wel iets om in de gaten te doen.”*  *Partner 2: “Vanuit mijn perspectief snap ik waar het over gaat. Ik snap de noodzaak.”*  *Partner 3: “Intern hoeft er niks verbeterd te worden. Er komt goed verslag van Kasper van alle vergaderingen. Actiepunten kunnen door ieder kerngroeplid worden ingebracht, dus dat vind ik prima gaan. Ik vind de samenwerking prettig.”*  *Partner 4: “Ik denk dat we nu vooral moeten kijken naar een stukje visie voor de toekomst. Maar goed, dat hebben we ook al uitgesproken. Ik moet zeggen voor de rest vind ik de samenwerking wel goed lopen. Je hoopt dat iedereen op overleggen zoveel mogelijk aanwezig is en ook zijn ding doet. Maar over het algemeen lukt dat wel.”*  *Partner 5: “Je zou best nog wat meer kunnen integreren in het welzijnsgebeuren. Het is niet dat onze hoofddoelstelling daar in ligt, het is een onderdeel van. Je zou best nog meer kunnen integreren in het hele gebeuren. Die mogelijkheid is er.”*  *Supporter 1 : “Kijk bijvoorbeeld een naar wie je supporter is en probeer eens te bedenken wat voor die supporter een mooie activiteit zou kunnen zijn die past in het JOGG-profiel. Dus wat dieper op organisaties inzoomen en daar dus adequater en scherper op inspelen.”*  *Supporter 2 : “Daar heb ik nu geen verbeterpunten voor, nu is het goed.”*  *Supporter 3 : “Zichtbaar maken van leuke acties door middel van social media, in de krant. Onbekend maakt onbemind.”*  *Supporter 4 : “Ik heb geen dingen waar ik tegenaan loop.”*  *Supporter 5 Casper: “Ik kan er niet zoveel over zeggen.”*  *Supporter 6: “Ik zou het wel interessant vinden om dit vaker te hebben. Het zou leuk zijn als je een vergadering hebt met supporters en dat je een keer op de hoogte wordt gehouden van hoe het loopt. Dat je af en toe te horen krijgt van hoe het gaat. Misschien krijg ik dat niet hoor, maar ja dat mis ik.”*  *Supporter 7: “Tot nu toe verloopt het eigenlijk wel makkelijk. Als zij mij willen contacten gaat het makkelijk, maar andersom ook. Ik heb het idee dat we elkaar inmiddels goed weten te vinden. Ik denk dat de lijntjes wel goed zijn.”* |
| ***Topic: Externe communicatie (Toekomst) Vraag: Wat zou JOGG-Harderwijk volgens u kunnen doen om de externe communicatie (zichtbaar voor de buitenwereld) te verbeteren?*** |
| *Partner 1 : “Ik denk dat het goed is als daar af en toe door een communicatiedeskundige naar gekeken wordt. Ik denk dat als ik kijk naar wat er binnen onze mogelijkheden ligt, er best veel gedaan wordt. Maar ik denk dat er best wel heel veel gebeurt. Maargoed, deskundige moeten daar hun lichten op schijnen.”*  *Partner 2: “Ik word daar natuurlijk in meegenomen. Ik vind die ook prima. Ik kom ze overal tegen. Er staat op elke poster wat, er komt een mail voorbij wat ze aan het doen zijn. Vanuit mijn perspectief vind ik het voldoende, maar ik kan niet voor de mensen praten. Dat is meer een kwestie van vraag en aanbod. Ik snap meteen waar het over gaat en ik snap de noodzaak. We weten niet precies waar mogelijk de gaten liggen van de mensen.”*  *“Dat is nog wel interessant om een keer te onderzoeken, wat vinden de mensen er in zijn algemeenheid van. Als je nu een gemiddelde persoon die voorbij loopt, dan weten ze over de partners misschien niet zoveel, maar als ze wat over JOGG kunnen vertellen is dat wel interessant natuurlijk.”*  *Partner 3: : “Over het algemeen is het hoe meer tijd je erin steekt, hoe efficiënter het gaat. Zoals dat de Jumbo er nu bij is gekomen. Dat is omdat er contacten aangehaald zijn met de Jumbo. Daar moet straks een prachtig communicatieplan aan ten grondslag liggen, wat zich resulteert in een social mediacampagne of offensief. Maar ook dat bij de jumbo zelf dat de bezoeker het daar kan zien. Want volgens mij is dat een van de grootste slagen die niet geslagen is. Daar waar iedereen de ongezonde zooi koopt dat makkelijk voor handen is, die hebben nu gezegd ik wil meewerken. Dan zit je aan de bron.”*  *Partner 4 : “Ik vraag me af of jongeren ook echt bereikt worden. We hebben natuurlijk ook jongeren op gezond gewicht van 0 – 18 zeg maar. Ik merk dat we heel actief zijn in het basisonderwijs. Maar de pubers vind ik nog een lastige. Volgens mij worden die ook minder bereikt. Landstede zit daar natuurlijk ook bij, dus die draagt het ook uit. Maar dat is natuurlijk ook maar één club jongeren. De vraag is hoe krijg je hun er wat meer bij. Dan is Facebook en Twitter niet echt een goede. Misschien bij de vindplekken waar jongeren nu zijn. Harderwijk Talent House daar zijn veel jongeren. Dus ik denk vooral waar jongeren veel zijn. Dus niet een apart account of instagram, maar waar al iets is vanuit de jongeren. Om daar dan af en toe iets aan te haken. Dat is denk ik wel iets wat nog verbeterd zou kunnen worden.”*  *Partner 5: “Het is ook het belang dat mensen er zelf aan hechten. Als je het belangrijk vindt ga je vanzelf die berichten volgen. Op een of andere manier moet je mensen toch nog meer proberen te triggeren. Dat is de zoektocht, dat is het lastige. Ik denk dat bij basisscholen ook een stuk ligt. Je moet eigenlijk ook medewerkers en beroepskrachten meekrijgen. Dat je met elkaar zo’n beweging inzet. Eigenlijk moet je daar als het ware ook ambassadeurs bij vinden. Dat je ook ambassadeurs vinden onder ouders, burgers.”*  *Supporter 1 : “Als je interne communicatie goed uitwerkt, komt het externe vanzelf, dan hoef je daar niet veel aandacht aan te besteden. Veel externe communicatie is communicatie die verloren gaat. Ik zou het vanuit intern opbouwen en extern niet teveel aandacht aan besteden. Af en toe een kreet, spandoek of uiting maar meer ook niet. Laat het maar vanuit intern groeien, dat is veel waardevoller.”*  *Supporter 2 : “Ik denk in de dagelijkse dingen. Ik kende het nog helemaal niet. De naamsbekendheid mag wel wat beter. De samenwerking zoeken met bijvoorbeeld winkels en scholen, dat ook het logo meer bekend wordt lijkt me een goede. Dat mensen die herkenning krijgen, oja het is daarvan. Mijn gevoel is dat dat nog beter kan.”*  *Supporter 3: “Kan ik niks over zeggen want ik heb geen ervaring met de externe communicatie.”*  *Supporter 4 : “Nee, geen verbeterpunten.”*  *Supporter 5 Casper: “We zijn ermee bezig in de communicatiewerkgroep.”*  *Supporter 6: “Dus dan zou ik zeggen probeer het één keer per dag als er heel veel te doen is die week. En als er wat minder te doen is gewoon één keer in de week. Dan is dat ook wel prima. Als je dezelfde dag zes keer een post hebt onder elkaar dan is dat teveel.”*  *Supporter 7: “ Ik denk eigenlijk wat ze doen. Social media is natuurlijk heel nieuw. Ik vind de chalender heel leuk en de foto’s plaatsen. Dat kan heel goed werken. Zorgen dat elk ding op de kalender hangt en desnoods thuis voor de families. Bij mij hangt die in de klas en ik merk dat kinderen er heel veel op kijken. Ik stimuleer dat ook. Maar ook als die thuis in de keuken hangt bij een gezin, dat er misschien nog wel meer op gekeken wordt.”* |
| ***Topic: Monitoring uitvoeringsfase (Ervaring)***  ***Vraag: Hoe gaat JOGG-Harderwijk volgens u om met monitoring in de uitvoering?*** |
| *Partner 1 : “Zorgvuldig, we besteden er veel tijd aan. Enerzijds de monitoring via de GGD waar veel tijd in zit. Daarnaast zit er veel monitoring bij de JOGG-regisseur voor wat betreft activiteiten. Ik denk dat daar best wel heel veel tijd in zit, maar dat het ook noodzakelijk is. Het is belangrijk dat je ook weet wat je doet en laat zien wat je doet. Bij een traject waar je veel tijd en geld insteekt, is het belangrijk dat je weet wat je doet en laat zien wat je doet. Ik vind niet dat je iets kan opzetten zonder dat je zorgvuldig omgaat met meten en monitoren.”*  *Partner 2 : “Ik weet dat Kasper laatst een lijstje heeft laten zien met wat er allemaal gebeurt, niet alleen in Harderwijk maar ten opzichte van andere gemeentes. Ik heb er te weinig zicht op. Ik heb ze voorbij zien komen, maar ik heb er op dit moment niet de parate kennis om daar iets over te zeggen.”*  *Partner 3 : “Dat gaat wel goed omdat er middels de factsheets en alles ook gemonitord en gepresenteerd wordt. Er wordt toch op hbo niveau naar gekeken en feiten boven water gehaald en gekoppeld aan de doestellingen vooraf.”*  *Partner 4 : “Geen ervaring mee.”*  *Partner 5 “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 1 : “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 2 : “nog geen ervaring mee.”*  *Supporter 3 : “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 4 : “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 5 Casper: “Kan ik niks over zeggen.”*  *Supporter 6: “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 7: “Weet ik niet.”* |
| ***Topic: Monitoring uitvoeringsfase (toekomst)***  ***Vraag: Hoe zou de monitoring er volgens u uit moeten zien?*** |
| *Partner 1 : “Deze is net zo belangrijk. In het begin moeten we de doelstellingen op gaan zetten en kijken hoe we dat gaan monitoren. Je zou hooguit kunnen zeggen dat de doestellingen bijgesteld moeten worden. Er zit genoeg tijd in.”*  *Partner 2 : ”Ik denk dat meten weten is. Dus ik denk dat je goed moet blijven afstemmen doen we nog de goede en zinvolle dingen en heeft het nog effect. Soms is dat heel makkelijk te meten. Op moment A hoeveel mensen doen aan sporten en moment B hoeveel mensen is het toegenomen. Dan heeft het in ieder geval een positief effect gehad. Als je het hebt over gezonde leefstijl, dan kun je een aantal vragen stellen. Je zou bij wijze van spreken in de supermarkt kunnen gaan t, wordt er nu meer groenten en fruit gegeten als daarvoor of gaat nog steeds de frisdrank over de toonbank. Dat is ontzettend lastig om te meten. Maar ik denk dat de trend de absolute goede kant op gaat. Dit blijkt wel uit de cijfertjes en kijk ook eens naar de supporters. In de mindset gebeurt er heel veel denk ik al.”*  *Partner 3 : “Gewoon blijven kijken naar het rendement van de dingen die georganiseerd zijn, en metingen zoals die nu gedaan zijn, ik weet niet waar die vandaan komen. Die zullen ergens beschikbaar zijn, daar is een model voor bedacht. Daar zal JOGG aan moeten voldoen, in de regel gebeurd dat ook wel... Dus dat weet ik niet.”*  *Partner 4: “De cijfers van de GGD moet je blijven gebruiken. De rest heb ik geen zicht op.”*  *Partner 5: “Dit zijn de lastige dingen. Heel vaak is het indirect via de GGD. Dat je probeert de relatie te vinden. Wat zouden wij aan effect daar toe hebben bijgedragen. Je zou het bijvoorbeeld kunnen meten, zoals bijvoorbeeld zoveel kinderen naar een sportvereniging. Dat kun je meten, als bijvoorbeeld mensen daar met een JOGG-pasje binnenkomen. Voor de rest is het vaak indirect, omdat het op langere termijn is. Sommige dingen zijn op langere termijn niet te meten. Dat is het lastige. Maar je kan het wel vermelden.”*  *Supporter 1 : “Vind ik moeilijk. Als het aantal kinderen met overgewicht minder wordt, heb je daar wellicht een positieve bijdrage aan geleverd. Ik zou het niet weten. Daar heb je geen objectieve maatstaven voor. Je kunt het niet direct relateren aan JOGG. Het is altijd een afgeleide.”*  *Supporter 2 : “Lastig om hier iets zinnigs over te zeggen, omdat ik er nog niks over weet.”*  *Supporter 3: “Ik kan wederom alleen voor het stukje bewegen voor bedrijven spreken. Ik denk dat je bij moet houden hoeveel bedrijven er meer doen en dat je van tevoren bepaald wat je doelstelling is en hoeveel bedrijven je mee wilt krijgen. Als je niks vaststelt, kun je niks vastleggen. Eén keer per half jaar lijkt me prima.”*  *Supporter 4 : “Ja, dat weet ik niet.”*  *Supporter 5 Kasper: “Kan ik niks over zeggen.”*  *Supporter 6: “Weet ik niet.”*  *Supporter 7: “Weet ik niet.”* |
| ***Topic: Deskundigheid van professionele adviseurs (ervaring)***  ***Vraag: Wat is uw ervaring als het gaat om de deskundigheid van professionele adviseur (bijvoorbeeld experts JOGG)?*** |
| *Partner 1 : “Goed, ik denk dat het heel goed is dat JOGG veel gebruikt maakt van deskundige elders. De JOGG experts, voor zover ik ze heb meegekregen, zijn zeer deskundig. Ik denk dat we daar heel veel aan hebben. GGD hebben we ook veel aan en ik denk ook de deskundige die in de werkgroep zitten. Ik denk dat dit ook de kracht is van JOGG om een slag te maken, omdat je niet alle expertise zelf hebt. Ik weet niet zo welke deskundige we missen.”*  *Partner 2: “Nog weinig ervaring mee.”*  *Partner 3: “Dat zou ik niet kunnen zeggen, heb ik weinig ervaringen mee.”*  *Partner 4: “Ik heb één keer iemand van de Gecombineerde Leefstijlinterventie gehad die een en ander heeft voorgelicht. Dat leverde op zich goede informatie op over wat zij wist en hoe het gaat in den lande. Dus, ja dat was positief.”*  *Partner 5: “ Geen ervaring mee.”*  *Supporter 1: “De enige die ik hierover gesproken heb is Kasper, dus nee kan ik niet beoordelen. Ik denk dat gezond verstand reguleert boven experts. Nee, heb er geen ideeën over.”*  *Supporter 2: “Nog geen ervaring mee.”*  *Supporter 3: “Nee, vind ik lastig. Geen ervaring mee.”*  *Supporter 4: “Nee, geen ervaring mee.”*  *Supporter 5: Ja, prettig. Ze zijn geschoold, het houd je fris, ander perspectief, verbreed je horizon. Als ik kijk naar onze communicatiewerkgroep.. Ik denk dat er op communicatiegebied nog wel wat verbeterd zou kunnen worden. Dus misschien is een stagiair van een hogeschool marketing en communicatie best wel interessant voor ons. Een masterclass social media van een docent op een bepaald gebied is natuurlijk hartstikke interessant voor ons. Ik denk dat, zoals ik al zei dat de communicatie wat professioneler kan, dat dat in die hoek wel gevonden kan worden.”*  *Supporter 6: “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 7: “Geen ervaring mee.”* |
| ***Topic: Gezamenlijk belang (ervaring)***  ***Vraag: Hoe houdt JOGG-Harderwijk rekening met verschillende gezamenlijke belangen, belangen van de burgers?*** |
| *Partner 1 : “Het belang van de burger is gezondheid. Uiteindelijk wil JOGG-Harderwijk daaraan bijdragen. Alles wat we doen, is in het belang van de burger.”*  *Partner 2 : “ Een aantal dingen hebben we het natuurlijk al over gehad. Ik denk dat ze zeker rekening houden met de belangen van de maatschappij door ook rekening te houden met de autonomie. Er wordt nergens iets door de strot gedrukt van hee, dit gaan we doen en iedereen moet het doen. Zeker op basis van enthousiasme en vrijwilligheid geven ze ruimte. De mensen bepalen zelf wat ze doen, dus ze houden absoluut rekening met de belangen van de mensen. Iedereen heeft een individueel belang en daar gaan ze voor, we bieden meer keuzemogelijkheden.”*  *Partner 3 : “Daar proberen we natuurlijk steeds meer rekening mee te gaan houden. Ik denk dat de invloed ervan nog beperkt is, aan de andere kant is het wel weer zo dat de gezonde kantine toch weer wat duidelijker voor het voetlicht komt. Bij VVOG is er een gezonde kantine, de broodjes gezond staan er. Dus daar ik ook wel een vertaling. Ja, er komt langzaamaan steeds meer aandacht voor. Terwijl het in de media natuurlijk waanzinnig hip is, lifestyle en sport. Is nog nooit zo in de picture geweest als nu. Maarja, dat wil niet zeggen dat iedereen het ook gaat doen. Want de verleidingen van de moderne consumptiemaatschappij ligt natuurlijk net zo hard op de loer. Het een is niet ontstaan uit het ander. Je moet het leuk maken en daardoor worden mensen gezonder.”*  *Partner 4: “Volgens mij doen ze dat wel goed. Ik denk dat ze de belangen wel behartigen. Of ze daar heel bewust mee omgaan, heb ik te weinig zicht op.”*  *Partner 5: “ JOGG is een te kleine beweging, je kan niet dwingend iets opleggen. Je moet het zo aantrekkelijk en enthousiast mogelijk weten te brengen. Mensen moeten het niet voelen als verplichting. Ik denk dat ze zich er heel goed van bewust zijn dat je maar zo ver kunt gaan als dat mensen toestaan. Dus ze proberen dat zo enthousiast mogelijk te brengen.*  *Supporter 1 : “Weet ik niet. Ik denk als je respectvol omgaat met mensen maar wel rekening houdt met je boodschap, dat je op een keurige manier rekening houdt met belangen.”*  *Supporter 2: “Ik denk niet dat ze daaraan voorbijgaan. Mijn ervaring is dat ze alleen de alternatieven willen laten zien. Het is natuurlijk een utopie om te denken kinderen gaan alleen nog maar gezond eten. Dat moet je ook niet willen denk ik. Je kan wel zorgen dat het niet meer de norm is cola, chips en snoep. Ik denk dat JOGG wat dat betreft de belangen wel in oog houdt ook. Ze zien het echt als een alternatief, niet alleen het moet. Ik denk dat ze daar realistisch over denken. Dit komt door de gesprekken en wat ik ervan lees.”*  *Supporter 3 : “*  *Supporter 4 : “Ik vind dat ze het niet in extreme doen. Dat ze zeggen, het is heus niet verboden. Ze zijn wel erg realistisch. Ik vind het wel een goede balans. ”*  *Supporter 5 Casper: “Ontzettend, alleen maar. We zeggen niet van je mag geen cola meer drinken, maar we zeggen je kan beter water drinken. Volgens mij doen we ook niet anders. Je hoeft niet altijd mee te doen met elke activiteit, maar het zou tof zijn als je dan wel meedoet. Misschien doen we het nog wel teveel, dat we kinderen en ouders de keuze geven.”*  *Supporter 6: “Ja, ik denk als je alle belangen voorbijstreeft.. dan slaat het niet aan. Ik denk dat het verder heel vrijblijvend is.”*  *Supporter 7: “Ik zie ze eigenlijk maar één ding doen. Ik zie ze niet de keuze geven, je kan dit doen of dat. Als wij bij de avondvierdaagse staan, krijg je of appel of niks. Ik denk dat dit het maximale is dat ze kunnen doen.”* |
| ***Topic: Individuele belangen***  ***Vraag: Hoe houdt JOGG-Harderwijk rekening met verschillende individuele belangen van partners en supporters?*** |
| *Partner 1 : “Door bij te dragen aan JOGG-Harderwijk draag je bij aan een gezonde leefstijl. Het lijkt me goed als je daar als partner of supporter bij wilt horen, dat is natuurlijk je uitstraling. Als JOGG-Harderwijk doen ze ook hun best om de organisatie naar voren te laten komen. Zoveel als mogelijk, het blijft lastig want het is niet mogelijk om bij elke activiteit al je partners en supporters te benoemen. Het doel waarvoor JOGG-Harderwijk werkt is wel iets waar men zich graag aan wilt verbinden.”*  *Partner 2 : “JOGG is heel mooi, die gaan ook kijken naar waar staan we voor? wat zijn onze doelstellingen? gezondheid, vitaliteit, noem maar op. Daar houden ze rekening mee. Als zij zich verbinden met een activiteit of met een partner, dan kijken ze ook echt van hoe kunnen we dat samen uitstralen. Dat de partner zich bewust is van, wij staan voor dat wij een JOGG identiteit hebben, ik noem het maar even zo. En we willen ook gezond zijn als school, in ons voorbeeld, gezonde levensstijl. Landstede heeft bijvoorbeeld gekozen voor fit en sportief. Want er zijn een aantal opleidingen die hebben niet met sport. Landstede zegt dat kan wel zijn, maar we gaan er wel mee aan de slag. We gaan wel een aantal activiteiten doen per jaar, omdat bewegen gewoon super belangrijk is. Er is over een weer respectvolheid en er wordt gekeken naar elkaars imago. Dat zou anders zijn bij MC Donald’s.”*  *Partner 3: “We hebben hier ook idealistische doelstellingen in. Je wordt sportleraar omdat je bepaalde idealen hebt zoals gezond, goed voor een ander of plezier. Dat zit in ons om zo met die mensen om te willen gaan. Daar verdien je uiteindelijk je geld mee. Maar het is niet zo dat omdat ik geld wil gaan verdienen, ik dit ben gaan doen. Er wordt wel rekening mee gehouden en ik denk dat JOGG een goede zet heeft gedaan in dit opzicht.”*  *Partner 4: “Degene die in de kerngroep zitten worden overal bij betrokken. Het is ook zo als er activiteiten zijn, dan worden die als eerst benaderd. Ik merk nu bijvoorbeeld met de GLI werken we ook met partijen die er als supporter staan, dan is natuurlijk ook de vraag wie ga je het laten doen.”*  *Partner 5: “ Dat hebben we op elkaar afgestemd. We weten wanneer het een gedeeld iets is. Ik weet ook het andere belang. Dat hebben we op elkaar afgestemd.”*  *Supporter 1: “Dit kun je naadloos inschuiven in mijn vorige antwoord. Ik denk dat je daar ook een goede inschatting van moet maken.”*  *Supporter 2: “Ik weet alleen dat door te taggen en aan te geven dat ze samenwerken met die of die dat ze daardoor rekening houden met onze belangen. Hoe ze dat met andere partners doen weet ik niet.”*  *Supporter 3: : “Nee, denk geen ervaring mee. Als ik kijk naar de bedrijvenkring Harderwijk, dat is een belangenbehartigingsorganisatie. Dat betekent dat ik niet met teveel commerciële dingen aan de slag moet gaan om dat bij de leden of het bestuur erdoor te krijgen. Dit is geen commercieel belang, maar een belang vanuit de gemeente. Op het moment dat daar geen rekening mee gehouden wordt, dan houd je samenwerking al heel snel op denk ik.”*  *Supporter 4 : “Ik denk wel dat we onderling proberen rekening met elkaar te houden. Dat als we een activiteit doen, het Iedema bijvoorbeeld nieuwe leden oplevert.”*  *Supporter 5 Casper: “Jazeker, dat gevoel heb ik wel. Bij de gecombineerde leefstijlinterventie heb ik al wel een aantal dingen gehoord natuurlijk. Dat zij ook beseffen dat wij geen liefdadigheidsinstelling zijn. Dus ja.”*  *Supporter 6: “Ja, dat denk ik wel. Wij staan wel een beetje aan de zijlijn. Maar volgens mij wel.”*  *Supporter 7: “ Ik merk dat het prettig is om een beroep te doen op JOGG. Bijvoorbeeld door een certificaat te halen voor gezonde school. Ik denk dat het de verantwoordelijkheid is en blijft van school dat het binnen school goed is. En dat JOGG vooral eromheen, in de wijk en bij activiteiten van school dat aanvult. Dat is natuurlijk heel prettig. Wat JOGG tot nu toe doet is voor ons voldoende.”* |
| ***Topic: Belangen van organisaties (ervaringen)***  *Hoe houdt JOGG-Harderwijk rekening met de belangen van organisaties, zoals doelen en kernwaarden van partners en supporters?* |
| *Partner 1 : “In principe sluiten mensen aan voor datgene waar JOGG-Harderwijk voor staat. En als het goed is past dat dan ook bij hun eigen organisatie en werkt dat vanuit dezelfde waarden en normen. Op die manier versterk je elkaar en houd je rekening met elkaar.”*  *Partner 2 : “ Volgens mij is dat weer hetzelfde. Je moet eerst om de tafel met z’n allen en kijken wat is jou kracht, wat is mijn kracht. Wat kunnen we voor elkaar betekenen. Dus ik denk vooral bij de voordeur goed communiceren wat heb jij aan mij en wat kan ik aan jou hebben, dat je dan de afstemming al heel goed vindt en goed zoekt. Volgens mij gebeurt dat nu ook. Voor de toekomst moeten we dat blijven doen, omdat je dan ook eenmalige projectjes voorkomt.”*  *Partner 3 : “Beperkt, het commerciële belang is tot nu toe denk ik niet echt hoog geweest. In de afgelopen periode niet. Ik hoop dat in de toekomst steeds meer partners te maken krijgen met hun eigen vakgebied, voortkomend vanuit JOGG. Als je nou aan mij vraagt heb je verdient aan JOGG, nee. We hebben wel een bekende naam in Harderwijk.. We doen niks anders dan ons de hele dag met bewegen bezighouden. Nouja, zoals je hoort met een redelijk aantal mensen. Iets zullen we ook wel goed doen, maar ik denk ook dat een commerciële partner voor JOGG heel belangrijk is.”*  *Partner 4: “Ik heb niet het idee dat het tegen wordt gewerkt. Volgens mij zitten we daar ook op een lijn. Misschien is het anders als jij met een private partij samenwerkt. Een supermarkt zegt ook van ja, we willen de snickers verkocht hebben. Ik denk dat dat lastiger wordt dan voor een partij als de CJG.”*  *Partner 5: “Ik denk dat we dat wel scherp hebben naar elkaar.”*  *Supporter 1: “Dit kun je naadloos inschuiven in mijn vorige antwoord. Ik denk dat je daar ook een goede inschatting van moet maken.”*  *Supporter 2: “Hebben we nog niet over gesproken. Ze hebben er wel oog voor, in die zin dat er omzet moet komen. Er is nog niet echt iets, dat houden wij zelf in het oog. Hoe ze daar rekening mee houden vind ik lastig te zeggen.”*  *Supporter 3: “Vind ik een hele lastige. De doelen van de verenigingen staat totaal los van een organisatie als JOGG. Dus daar kan ik geen goed antwoord op geven.”*  *Supporter 4: “Ja ik denk dat dat gewoon aansluit op de vorige vraag.”*  *Supporter 5: “ Dan wordt er ook direct rekening gehouden met dat het geld gaat kosten. En dat we samen met de Gemeente op zoek gaan naar subsidies bijvoorbeeld. Ik denk dat jongeren op gezond gewicht in zijn algemeenheid dat daar wel rekening mee wordt gehouden. Aan de andere kant zijn wij er zelf natuurlijk ook bij om voor onszelf op te komen. Dus ja.”*  *Supporter 6: “ Nee, maar dat hoeft ook niet. Het wordt ook niet tegengegaan.”*  *Supporter 7: “Een doel van school is natuurlijk het stimuleren van gezond gedrag. Daar stimuleert JOGG heel erg bij.”* |
| ***Topic: rekening houden met verschillende belangen (Toekomst)***  ***Wat zou JOGG-Harderwijk in de toekomst kunnen doen om rekening te houden met verschillende belangen?*** |
| *Partner 1 : “Vind ik een lastige. Zou ik zo niet weten. Zoveel mogelijk aansluiten bij datgene dat er is.”*  *Partner 2: “Je moet eerst om de tafel met z’n allen en kijken wat is jou kracht, wat is mijn kracht. Wat kunnen we voor elkaar betekenen. Dus ik denk vooral bij de voordeur goed communiceren wat heb jij aan mij en wat kan ik aan jou hebben, dat je dan de afstemming al heel goed vindt en goed zoekt.*  *Partner 3: “Meer rekening houden met het commerciële belang.”*  *Partner 4: “Ik denk dat je goed afspraken moet worden over wat je van elkaar verwacht. Hoe denkt ook een supermarktketen over de visie van JOGG uitdragen. Wat voor acties gaat die daarin doen, zonder dat zo’n supermarkt in één keer gezond kan worden. Dat werkt zo niet. Ze moeten natuurlijk ook overeind blijven. Maar je kunt wel kijken wat voor een afspraken je daarin kunt maken.“*  *Partner 5: “ Het langdurig effect moet je misschien nog beter naar kijken. Vooral kijken hoe je op de langere termijn naar zowel ons als naar sportverenigingen blijft zoeken hoe het nog twee jaar doorgaat. Misschien moet je medewerkers daarin trainen, dat mensen daarin meegenomen worden. Dat je een effect op de lange termijn krijgt. Dat kan je met name ook halen bij enthousiaste ouders. Ik denk dat daar nog wel winst te behalen is.”*  *Supporter 1 : “Goed in kunnen leven in je supporter of partner en inleven in hoe zij ook denken. Inlevingsvermogen. Uitgaan van je eigen kracht en proberen aansluiting te vinden.”*  *Supporter 2 : “Ik denk dat dat afhangt van de verschillende partners. Ik denk dat dat voor iedereen anders is en dat dat in overleg moet kunnen. Ik denk als we daar met elkaar iets vinden, de naamsbekendheid voor terug willen. Als er iets op school gebeurd en je dit in onze jumbo terugvinden, dat dat elkaar kan versterken. Kinderen gaan er dan beter over nadenken.”*  *Supporter 3 : “Als je weet van elkaar waar je mee bezig bent, kun je daar rekening mee houden. Als je je samenwerking goed geborgd hebt, komt het wederzijds respect of verschillende belangen niet in het gedrang.”*  *Supporter 4 : “Gesprekken voeren. Voor ons is het heel mooi dat mensen zien wat studenten doen, zodat we er positief opstaan. Schaatsen, Harderwijk op ijs, zijn voor ons ook hele leuke dingen. Soms is het ook goed om af te stemmen wat het ons bijvoorbeeld oplevert. Dit kan ik een contract.”*  *Supporter 5:*  *Supporter 6: Weet ik niet.”*  *Supporter 7: “ Nee. Ik denk dat het goed is zoals het is.”* |
| ***Topic: Probleemoplossend vermogen***  ***Vraag:*** *Hoe gaat de regisseur volgens u om met problemen binnen de organisatie? (ervaring)* |
| *Partner 1 : “Ik denk dat de JOGG-regisseur prima kan aangeven waar het probleem zit en dit aangeeft en bespreekt. Eventueel haalt hij er andere mensen bij als het nodig is. Als er echt iets is wat er speelt, bespreekt Kasper dit ook met mij. Over het algemeen bespreekt Kasper dit ook met mij.”*  *Partner 2: “Ik zit te denken of we problemen hebben gehad, vandaar dat het even stil blijft. Voor zover ik weet hebben we niet zoveel problemen gehad. Dan zou bijna de conclusie zijn dat die het goed doet.”*  *Supporter 1 : “Weet ik niet, ik weet niet of er problemen zijn kan ik niet beoordelen.”*  *Supporter 2 : “Bij het contact dat we nu hebben, is altijd ruimte om wat te zeggen. Wat dat betreft is de communicatie daarin goed. Open en eerlijk zijn tegen elkaar en kunnen zeggen dit werkt niet. Ik denk dat het prettig is dat we dat wederzijds kunnen uitspreken.”*  *Supporter 4: “De regisseur zoekt samen met je naar oplossingen. Vorig jaar had hij bijvoorbeeld afgestemd met twee anderen dat ze mij hulp zouden bieden.”*  *Supporter 7: “Weet ik niet.”* |
| ***Topic: Resultaat gedreven werken***  ***Vraag: Wat is uw ervaring met de regisseur als het gaat om resultaat gedreven werken? (ervaring)*** |
| *Partner 1 : “Ik denk dat die er alles aan doet om de resultaten te behalen. Kan ik alleen maar positief over zijn. Dit blijkt uit alles wat die doet. Alles wat die doet is om de resultaten te behalen.”*  *Partner 2 : “Ook goed. Meestal op momenten dat we projecten uitzetten of wegzetten, dan wordt erbovenop gezeten. Ook daarin maken we gebruik van elkaar krachten en die van wijkteams. Die lijnen zijn heel kort, die zijn heel mooi. Dat heeft mede te maken met Kasper, maar ook met de stuurgroep die kijkt dit moet even, dat moet even. Henk en ik zitten binnenkort even met de beweegteams om tafel daar komen dit soort dingen ook langs. Dan is het resultaatgericht werken ook sneller gecreëerd en georganiseerd.”*  *Partner 3: “Ja, hij zal z’n eigen targets hebben en z’n eigen factsheet willen completeren. Er zijn bijeenkomsten waar dat teruggekoppeld wordt. In landstede afgelopen keer, dat was trouwens te weinig bezocht omdat het nog te weinig bekend is, maargoed moet je gewoon opnieuw gaan doen. Er wordt zeker gestuurd op cijfers denk ik. Ik denk dat die dat goed doet.”*  *Partner 4: “Hij wilt wel graag iets bereiken. Of hij helemaal heeft van ik wil die 15 doelen, daar heb ik geen zicht op. Waar ik dat uit concludeer is vooral de werkgroep VPZ. In eerste instantie hebben we vrij oriënterend gewerkt en daar zat niet zo’n schot in. Toen gaf hij aan dat hij meer naar resultaat wilde. Dus, in het hele doen en laten merk je het niet, maar hij wil wel dat er activiteiten geregeld worden en afspraken nagekomen worden.”*  *Partner 5: “Dit doet hij zeker wel. Hij probeer alle doelen te halen, daar gaat hij wel voor. De dingen staan, dat is goed van PR voorzien. Het klopt van begin tot het eind.”*  *Supporter 1: “Kan ik niks over zeggen.”*  *Supporter 2: Weet ik niet.”*  *Supporter 4: “Er worden wel gewoon eisen gesteld. Dus in die zin wel.”*  *Supporter 5: “Ja, als je kijkt hoeveel supporters en partners er nu zijn en hoe breed het gedragen wordt. Dat er meer sportverenigingen gezonder worden. Dat er een GLI tot stand is gekomen. Denk ik wel dat het daadkrachtig is.”*  *Supporter 6: “Ja, denk ik wel. Als ik zie wat er nu is opgebouwd in de afgelopen paar jaar, dan denk ik wel dat dat loopt.”*  *Supporter 7: “ Weet ik niet. Ik heb de regisseur vooral in het begin gesproken. Nu heb ik meer contact met de buurtsportcoach.”* |
| ***Topic: Openstaan voor nieuwe ideeën***  ***Vraag: Wat is uw ervaring als het gaat om de mogelijkheid tot het inbrengen van nieuwe ideeën?*** |
| *Partner 1 : “Goed, dit blijkt uit het feit dat we steeds meer uitbreiden. Zo’n voorbeeld als de buurtsportcoach bij bedrijvenkring Harderwijk is een heel mooi voorbeeld van nieuwe ideeën en een nieuwe gedachtegang. Dit is een mooi voorbeeld als het gaat om het inbrengen van nieuwe ideeën.”*  *Partner 2 : “Ik heb zelf ook de mogelijkheid nieuwe ideeën in te brengen. Ik krijg zelf ook de mogelijkheid om dingen op de agenda te zetten. Er is over en weer afstemming.”*  *Partner 3 : “110%. Half woord genoeg en een week later zitten we te kletsen. Dan bedenken we iets goed en brengen we het in de kerngroep in. Dan wordt dat ingebracht en of de anderen dat doen weet ik niet.”*  *Partner 4: “Ja. Dat doe ik ook wel als we overleg hebben. Als ik zeg we kunnen het zus of zo doen, dan staat hij daar open voor. Niet van wat wil ik of wat wil hij, maar wat is je doel en voor wie doe je het. Dat is vooral belangrijk om iedere keer te vertalen. Wij kunnen een leuk aanbod hebben, maar als het niet aansluit bij degene die het nodig heeft, dan schiet het het doel voorbij.”*  *Partner 5: “O, dat zal vast we kunnen. Ik moet heel eerlijk zeggen dat ik dat nog niet heb gedaan. Het is nu meer een programma wat er is. Nu gaan we dit doen, nu gaan we dat doen. Dat is gewoon het gegeven. Het is een JOGG-programma waar hij zelf voor verantwoordelijk is.”*  *Supporter 1 : “Ik ben onder andere begonnen met Kasper over gezonde voeding in die zin luistert hij en acteert hij.”*  *Supporter 2 : “Ja, dat blijkt uit suggesties waar zij mee aan de slag gaan. Wat dat betreft is daar ruimte voor.“*  *Supporter 3: Absoluut, hij luistert naar me. Als het gaat over de organisatie van een evenement, ik heb daar een bepaald idee bij en ik leg het aan hem voor dan neemt hij het serieus.”*  *Supporter 4: “Ja, wij hebben de activiteiten altijd zelf bedacht. Dus als wij zeggen, laten we er een activiteit bijdoen of het anders doen, dan is dat goed. We hebben wel een verantwoordelijkheidsgevoel.”*  *Supporter 5: “ Kasper staat altijd open voor nieuwe ideeën. De adviezen en inbreng die ik heb wordt overwogen. Dat merk je wel in de vergaderingen. Als er een idee wordt ingebracht, dan wordt het positief ontvangen en kritisch over nagedacht. Dan wordt gekeken naar of het beter kan en of het wel een goed idee is. Ik kan nu geen concreet voorbeeld noemen maar die ruimte is er altijd.”*  *Supporter 6: “Ja, hij staat er heel erg open voor. Daar zou ik geen moeite mee hebben.”*  *Supporter 7: “ Ja, ik denk dat het wel kan. Die zijn er vanuit school niet, omdat het natuurlijk niet onze eerste taak is. Ik denk wel dat als er eens een keer iets is, dat hij daar wel voor open staan. Ik heb niet echt het idee dat wij hem veel nieuwe dingen moeten vert. Ik heb meer het idee dat het bij JOGG vandaan komt.”* |
| ***Topic: ‘Leider’ biedt ondersteuning***  ***Vraag: Wat is uw ervaring als het gaat om het verkrijgen van ondersteuning van de regisseur?*** |
| *Partner 1 : “Rare vraag voor mij, want het is in mijn geval voornamelijk andersom.”*  *Partner 2 : “De communicatie naar Kasper toe is eigenlijk prima. Ik heb het gevoel dat we elkaar ondersteunen vanuit onze kracht en expertise. Wat mooi is, Kasper heeft natuurlijk het overall plaatje scherp. Hij brengt dingen op de agenda en kijkt wat speelt er, wat moet ik doen.”*  *Partner 3: “Het ambtelijk apparaat zit natuurlijk achter hem, die kunnen subsidie geven of iets opzetten of aanhaken. Dingen samen doen staat die erg voor open omdat dan gezamenlijk het doel bereikt wordt. Want uiteindelijk is het doel van een sportcentrum zo overlappend met het doel van JOGG.”*  *Partner 4: “Ja. Als ik voor de GLI stukken nodig heb, of vraag of er voorbeelden zijn in de regio. Dan zegt hij wel van daar zou je eens contact mee op kunnen nemen.”*  *Partner 5: “Ik zie het meer als een eigen toko. Zo ga ik er eigenlijk ook een beetje mee om. De andere kant heb ik nog niet uitgeprobeerd.”*  *Supporter 1 : “Weet ik niet, geen ervaring mee. Ik weet niet wat er van buitenaf is gekomen. Behalve de tip daar en daar kun je ook even zoeken, dus in die zin wel.”*  *Supporter 2 : “Geen ervaring mee.”*  *Supporter 3: “Als ik erom vraag krijg ik waar nodig ondersteuning. Bij de organisatie van het ondernemingsontbijt heb ik gevraagd of iemand daarin zijn woordje mocht doen. Daarmee is de regisseur aan de slag gegaan.”*  *Supporter 4: “De regisseur is heel gemoedelijk. Vorig jaar had ik zelf dat ik het niet voor elkaar kreeg, dan zoekt hij oplossingen. In contact is hij heel makkelijk.”*  *Supporter 5: “Ja, als ik zeg dat ik er van baal dat een vergadering niet doorgaat, dan neemt hij dat mee in de volgende vergadering. Dat is een ondersteuning denk ik.”*  *Supporter 6: “Dat heb ik nog nooit geprobeerd, maar dat zou vast kunnen denk ik.”*  *Supporter 7: “ Ja, juist dat wij niet ideeën aandragen maar dat zij met ideeën komen en van ons vragen wat wij kunnen bijdragen.”* |
| ***Algemene vraag subdimensie capaciteiten leider: Wat kan de regisseur in de toekomst verbeteren aan zijn leiderschap?*** |
| *Partner 1 : “De regisseur zou steeds meer iets naar de achtergrond moeten treden en meer moeten laten doen door partners, supporters en buurtsportcoaches. De rol wordt meer overkoepelend. Er is al een stapje gezet, maar dit zal voor de toekomst nog meer moeten.”*  *Partner 2 : “ Nee, ik kan zo niks bedenken. Ik zit nog even te denken waar we het over hadden….. Ik weet niet of dat bij de regisseur moet liggen, misschien zijn er ook andere die daar een rol in spelen. Het betrekken van mogelijk meerdere partners, ik noem maar even zo’n ziektekostenverzekeraar. Dat zou fantastisch zijn als daar iemand wat energie op gaat zetten. Maar of dat dan de regisseur moet zijn weet ik niet. Misschien is er wel iemand heel goed in de PR die lijntjes heeft, dat weet ik niet.”*  *Partner 3: “Weet ik niet.”*  *Partner 4: “Op zich denk ik dat die het gewoon goed doet. Het is natuurlijk wel belangrijk om naar de toekomst te kijken, hoe gaan we verder. Dat we daar ook een beetje structuur in houden en blijven houden. In principe staat dat nu ook voor de volgende keer op de agenda. Ik vind het ook wel belangrijk om verder te kijken, dat hangt ook af of het wordt goedgekeurd door de politiek. Als het niet wordt goedgekeurd, dan houdt het eigenlijk voor een heel groot gedeelte op. Dan heb je eigenlijk alleen nog de initiatieven die je binnen je eigen organisatie kan doen.”*  *Partner 5: “Dat we misschien met elkaar om de tafel gaan, waar willen we naartoe. Dit gesprek helpt daarbij. Hoe gaan we dingen op de langere termijn borgen. Misschien moeten we ook eens kijken naar afgeleide doelstellingen. Wat wil een partner als eigen doelstelling behalen. Dan wordt die al wat scherper.”*  *Supporter 1 : “Nee, daar ken ik hem niet goed genoeg voor.”*  *Supporter 2 : “Nee, daar werken we nog niet lang genoeg voor samen.”*  *Supporter 3: “Er is geen gezagsverhouding.”*  *Supporter 4: “Dat de grote lijnen voor mij duidelijk worden, dat is misschien het enige.”*  *Supporter 5: “Die zullen er ongetwijfeld zijn. Maar hoe ik Kasper nu ken, denk ik dat het hartstikke goed is. Ik kan er niet een concreet voorbeeld van noemen.” Supporter 6: “Nee, volgens mij doet die het goed.”*  *Supporter 7: “Weet ik niet.”* |
| ***Topic: Hiërarchie (model)***  ***Vraag: Wat is uw ervaring met de huidige structuur van JOGG-Harderwijk?*** |
| *Partner 1 : “Ik ben tevreden over de structuur die er nu ligt. Als men vindt dat dingen anders georganiseerd moeten worden omdat het beter werkt, dan moet je dat zeker doen. Maar zoals die er nu ligt denk ik wel dat er heel veel gebeurd.”*  *Partner 2 : “Dat werkt prima. De sfeer is goed, korte lijntjes, we weten elkaar goed te vinden, aanspreekcultuur dat is ook mooi. Ik moet wel is, wat ik net al zei, me in een spagaat wringen omdat ik en in Zwolle en hier zit. Dan zeggen ze wel is hee denk eraan henk, je zou dat doen. Dan denk ik, ja je hebt gelijk, maar ik moet wat keuzes maken. Ik wil dat ook graag, maar ik zit natuurlijk met een dubbele functie. Maar het is wel mooi, ik krijg dan een seintje, dus de aanspreekcultuur is ook goed daarin. Dat is mooi, we kunnen elkaar dingen zeggen. Ook richting de werkgroepen prima.”*  *Partner 3: “Ik vind het prettig dat het niet groter is. Ik denk dat alle noodzakelijke partners dus aanwezig zijn voor deze formule. Ik bedoel een specialist op een ander gebied, ik zou het echt niet weten. Wie heb je nu nog meer nodig in deze configuratie, ik weet het niet. Maar misschien iemand anders wel. Als het goed werkt de stuurgroep, ik zou het zo willen houden.”*  *Partner 4: “Op zich loopt dat wel. Die werkgroep ad hoc, daar merk ik niet zo goed van. De structuur is helder en het loopt verder.”*  *Partner 5: “Volgens mij loopt het prima. Ik weet bijvoorbeeld de werkgroep communicatie, die loopt prima. Zodra we de doestellingen op gaan st, moeten we kijken wat we er voor nodig hebben.”*  *Supporter 1 : “Ik ken de structuur niet zoals die nu is, maar je kan echt wel de tijd nemen vanuit de Gemeente om meerdere partijen te betrekken bij JOGG. Niet alleen supporters, maar ook bijvoorbeeld sportverenigingen. Dit kan door de boer op te gaan en gezien te worden. Ga in gesprek en kijk wat daar uit komt.”*  *Supporter 2 : “Ik heb er nog niet veel ervaring mee, maar als ik het zo zie denk ik wel dat er op verschillende manieren contact wordt gelegd en erover wordt nagedacht. Ik denk dat het goed is dat niet elke werkgroep zich met alles bezighoudt. Iedereen heeft zijn eigen expertise.”*  *Supporter 4: “Ik heb eigenlijk alleen maar de uitvoering in de activiteitenwerkgroep. Deze werkgroep werkt fijn. Dit is prima, laat mij maar doen waar ik goed in ben.”*  *Supporter 5: “ Tijdens onze vergaderingen wordt er veel gesproken over de werkgroep communicatie. Wij houden ons erg bezig met onze afdeling. Misschien dat er wel is wat meer feedback kan komen uit de andere werkgroepen. Dan maakt het niet eens zoveel uit of dat van boven naar beneden of van beneden naar boven is. Dus of wij goed communiceren, of we het goed doen of niet. Kasper heeft nog wel een werkgroep genoemd, PPS… Ik zou niet zo goed weten wat die groep dan zou moeten doen. Ik zie vanuit mijn oogpunt geen werkgroep die toegevoegd zou moeten worden.”*  *Supporter 6: “Ik denk dat het nu wel een aardige manier van werken is. Volgens mij werkt het ook. Ik denk dat alle werkgroepen wel belangrijk zijn en dat je goed kan schakelen op het moment dat het nodig is. Het stukje zorg is belangrijk dat dat toch wel ergens in zit. Dat zit door de samenleving heen, dus dat is niet altijd nodig. Maar het is wel goed dat dat er is. Ik kan niet zeggen dat er wat weg moet, nee.”*  *Supporter 7: “Ik vind het moeilijk om daar meteen iets zinnigs over te zeggen. Ik denk dat het beleid gewoon door de partners moet worden gemaakt. Supporters doen dingen veel incidenteel. Ik denk dat het goed is om de verantwoordelijkheid bij de partners te laten.”* |
| ***Topic: Publieke partij probleemeigenaar versus gezamenlijke probleemeigenaar (model)***  ***Vraag: Geeft u de voorkeur aan een gezamenlijke probleemeigenaar of is volgens u de publieke partij probleemeigenaar?*** |
| *Partner 1 : “Gezamenlijk. Zo werken we natuurlijk nu ook. We positioneren ons als gemeente als één van de probleemeigenaren. Dit zou ik graag zo willen houden. De gemeente draagt natuurlijk wel groter bij, we geven aan dat we een van de partners zijn, maar we hebben hier geen grotere rol in dan de ander, tenminste naar buiten toe niet. Ik denk dat het de kracht is van JOGG dat we het gezamenlijk oppakken. Anders mis ik de betrokkenheid van andere partijen. Als je het gezamenlijk oplost is natuurlijk wat anders dan wanneer de Gemeente alles doet en iedereen achterover leunt.”*  *Partner 2 : “Mijn eerste voorkeur is gezamenlijk, omdat ik denk…. Dat heeft meteen weer met de draagkracht te maken als je het gezamenlijk doet. En dat je ook die intentieverklaring hebt van, we pakken het samen aan. Het is ook iets van ons samen. Die maatschappij is ook van ons samen, om het heel breed te zetten. Wat wel erg prettig is, is de rol van de gemeente daarin als overkoepelende organisatie die niet meteen met profit belangen zit of dat soort dingen, maar ook baat heeft bij een gezonde leefomgeving. Dat is wel erg prettig, ik zou bijna zeggen het kan niet zonder de gemeente, maar het is wel*  *goed om gezamenlijk die verantwoording te dragen. Of dat dan een aantal partners moeten zijn in de kerngroep of met alle supporters eromheen, dat weet ik niet. Uiteindelijk is zeker in de opstart en de startfase een goedwerkende organisatievorm. Naar de toekomst weet je het niet. Op het moment dat het een breder maatschappelijk draagvlak heeft, mensen bewuster zijn en alle doelstellingen zijn gehaald en Harderwijk is gezond en vitaal. Dan moet je weer terug naar de nut en noodzaak van dingen. Moeten we dan wat doen, of moeten we ons gaan richten op andere zaken, want dan wordt ineens iedereen weer ouder en hebben we weer andere problematieken bij de ouderen. Het gaat wel door, ik denk dat je goed moet blijven volgen en monitoren en kijken doen we wat we moeten doen en zitten we ook nog in de juiste vorm.”*  *Partner 3: “Ik voel me zeker eigenaar van de problemen. Alleen ik vind dat budgetten van geld voornamelijk bij de gemeente vandaan moet komen. Daar is het ook allemaal voor bedoeld. Ik vind dat.. wij werken hard mee, an sich kost dat de gemeente geen geld. Die inspanning plegen wij. Maar als je dan daadwerkelijk tot een concrete uitvoering komt van het een of ander en je moet inderdaad mensen inhuren, ja dat zou natuurlijk mooi zijn. Dan is er rechts of linksom wel ineens een budget beschikbaar om gestalte te maken. Maargoed, dat is nog allemaal in het belang van. En daar hebben we ook met z’n allen hard voor gelopen, maar of het dik verdienende activiteiten zullen worden, dat is het niet geweest. Dat zal het op korte termijn ook niet worden, maar het zou wel mooi zijn als het uiteindelijk resulteert in datgene. Het gaat alleen maar groeien als het ook land bij het publiek, dat zou leuk zijn natuurlijk. Maar voorlopig zetten we alles tegen onze prijs weg.”*  *Partner 4: De gemeente is opdrachtgever en heeft zijn verantwoordelijkheden, maar we zijn allemaal probleemeigenaar. Omdat je dan ook allemaal verantwoordelijk bent en samen de regie hebt. Dus in feite heeft iedereen zijn eigen verantwoordelijkheid.*  *Partner 5: “Ik denk dat het goed is zoals het nu is. Als de gemeente probleemeigenaar is, ontlaat het mij ook ergens van. Dus, dit is prima zo.”*  *Supporter 1 : Ik denk dat dat gezamenlijk moet zijn, omdat je daarmee het grootste draagvlak hebt en ondersteuning kan vinden om daarmee het probleem adequaat aan te vliegen. Dat moet een kenmerk zijn van een samenwerking.”*  *Supporter 2 : “Gezamenlijk, ik denk dat het goed is dat de gemeente er de leidende rol heeft als overkoepelend orgaan, maar ik denk niet dat men het alleen bij de Gemeente kan neerleggen. Dat er juist verschillende partners op verschillende manieren met het probleem in aanraking komen en er op verschillende manieren mee om kunnen gaan. Ik denk dat het juist goed is om te zeggen we pakken het gezamenlijk aan. Ik denk dat je zo efficiënter kunt samenwerken en verschillende aspecten meer aandacht krijgen. Door te zeggen dat we verschillende aspecten bij verschillende groepen neer te leggen, kun je daar mee om gaan. Wij hebben bijvoorbeeld niks te maken met bewegen.”*  *Supporter 3: “De ervaring is als het gaat om gezamenlijk probleemeigenschap dat niemand het als een persoonlijk probleem ervaart en niemand ermee aan de slag gaat. Het zou een gezamenlijk probleem moeten zijn, maar iemand moet daarin het voortouw nemen. Enerzijds is het goed dat het bij de gemeente ligt, anderzijds helemaal niet. Mensen hebben dan al snel het gevoel dat het wordt opgedrongen vanuit de gemeente en dat is een lastige. Als je het probleem bij een andere partner kan neerleggen, moet je dat zeker niet nalaten.”*  *Supporter 4: “Het zou voor mijn uitvoering niks uit maken. Op het moment dat je een gezamenlijk probleem hebt, heb je een breder draagvlak.”*  *Supporter 5: “Ik denk dat probleem in de samenleving ligt. Ik denk dat de overheid daarvoor moet faciliteren en de partners daarvoor moeten ondersteunen. Natuurlijk is dat gezamenlijk. Het is een probleem dat natuurlijk speelt bij het grootste deel van de bevolking. Je kunt ook zeggen dat het een individueel probleem is. Ik heb het probleem niet, maar toch trekt het me aan. Misschien is het wel gewoon het probleem van de overheid en zorginstellingen… Het is een probleem van de algemene bevolking dat ze te dik zijn. Het probleem wordt doorgeschoven naar andere instanties. Ik vind het een heel moeilijk probleem.. Ik denk dat de overheid of gemeente daar leidend in moet zijn, maar ik vind het een plicht vanuit de samenleving om daarbij aan te sluiten. De overheid zegt dit is een probleem en wie wil ons helpen. Je hebt private partners nodig om het te kunnen laten slagen. Ik denk dat het in essentie een individueel probleem is, maar dat we er wel gezamenlijk achter moeten staan.”*  *Supporter 6: “Als die vijf denken dat ze dat goed kunnen met zijn vijfen, dan lijkt me dat oké. Ik kan me ook voorst dat één aanspreekpunt ook gemakkelijk kan zijn. Omdat je met vijf partijen misschien niet altijd tot overeenstemming komt. Dan kan ik me voorst dat de gemeente het overneemt. Als het werkt en ze kunnen goed samenwerken en het goed vinden, dan zie ik geen reden om het anders dan gezamenlijk te doen.”*  *Supporter 7: “ Ik denk dat het uiteindelijk de taak van de gemeente is om te zorgen dat het verbeterd. Ik denk dat JOGG een middel is om het probleem op te lossen. Ik kan me voorst dat de gemeente daar uiteindelijk verantwoordelijk voor is. Uiteindelijk vind ik dat iedereen daar een taak en een rol in heeft. Ik denk dat het goed is om de eindverantwoordelijkheid uiteindelijk bij de gemeente te leggen. Ik denk dat zij in overleg met scholen, JOGG en partners en supporters kleiner zijn. Uiteindelijk is iedereen verantwoordelijk, maar de gemeente eindverantwoordelijk.”* |
|
| ***Topic: Balans tussen contract en vertrouwen (model)***  ***Vraag: Geeft u de voorkeur aan een balans tussen contract en vertrouwen of een heldere contractvorm?*** |
| *Partner 1 : “Balans tussen contract en vertrouwen. De contracten die er zijn, zijn niet tot in detail uitgewerkt. Tuurlijk maak je er afspraken over als het om menseninzet gaat, hetzelfde geldt voor een supporter. Het past niet binnen JOGG om alles tot in detail vast te leggen.”*  *Partner 2 : “Vertrouwen moet er altijd zijn natuurlijk. Maar er moet wel een juiste balans zijn. Een contract kan namelijk ook verstikkend werken. Op het moment dat we elkaar nodig hebben, staan we bij je op de stoep. Mensen committeren zich denk ik eerder aan een intentieverklaring dan aan een contract.”*  *Partner 3: “De supporters heb ik zoiets van is allemaal meegenomen als je enthousiaste supporters hebt, maar dan moeten ze ook wel wat doen. Met een logo of een naam. Dus ja, als ze weinig doen, mag je je geen supporter meer noemen, maar ik weet niet of je dat nou heel strak vast moet gaan leggen. Bij partners vind ik dat er een balans moet zijn. Daar zie je elkaar zoveel dat je veel met elkaar in aanraking komt.”*  *Partner 4: “Ik zou dat voor supporters denk ik niet doen. Ik ben nooit zo van contracten. Dus ik vind meer een stuk vertrouwen en er echt voor willen gaan belangrijker. Het is meer dat ik denk dat mensen zelf enthousiast moeten worden. Ik denk dat zij het wel belangrijk vinden dat ze kunnen zeggen ik ben JOGG supporter. Daarmee zou je ook positief kunnen labelen.”*  *Partner 5: “ Vertrouwen is echt de basis. Als je het op een andere manier doet zegt iedereen ja ik doe mee, maar ondertussen loopt dat op niks uit. Vertrouwen is essentieel. Dat je over en weer elkaar wat gunt en ook wel is een stapje verder wilt lopen voor elkaar.”*  *Supporter 1 : “Een contract is niks anders dan het vastleggen van afspraken en staat in mijn optiek ook los van vertrouwen. Het is een combinatie van die twee zaken. Als er geen vertrouwen is, komt er ook geen contract. In zijn algemeenheid geldt dat.”*  *Supporter 2 (): “Balans tussen contract en vertrouwen. Ik zou er ook geen problemen mee hebben als een organisatie wil dat het wel vastgelegd wordt, maar je moet daar samen de meerwaarde van in zien. Het is toch een beetje goodwill naar elkaar toe ook. Ik zou er geen problemen mee hebben, maar van mij hoeft het niet.*  *Supporter 3 : “Als dat vertrouwen er al is, voelt het niet goed om alles vast te leggen. Maar ik denk dat er al heel veel mensen hun neus hebben gestoten aan het feit dat er geen dingen op papier zijn vastgelegd.“*  *Supporter 4 : ‘Er moet een balans zijn, maar het is wel slim om het een en ander vast te leggen. Als je iets hebt vastgezet is het ook wel fijn, bijvoorbeeld bij het wisselen van personeel, dat dingen vaststaan. Per partner/supporter moet worden gekeken wat er moet worden vastgelegd. De duur van het contract.“*  *Supporter 5: “Ik ben absoluut niet van dat alles op papier moet worden gezet omdat het wantrouwend overkomt. Terwijl het juist vanuit de intrinsieke motivatie moet zijn, dus dat het eigenlijk niet nodig is. Een open communicatie is wel belangrijk, maar het hoeft niet per se op papier te worden gezet.”  Supporter 6: “Balans. Omdat het toch ook wel een soort van uitgaat van vertrouwen. Als je alles vastlegt wordt het zo’n strikt gebeuren. Ik denk dat mensen makkelijker als het ook vanuit jezelf komt. Anders wordt het zo van boven opgelegd. Het is wat losser. Het maakt de sfeer anders.” Supporter 7: “Vooral vertrouwen denk ik. Op school gebeurd er heel veel. Op school is elke dag anders, elk jaar is anders. Er worden heel veel verschillende aanvragen gedaan. Ik denk dat de school de vrijheid moet hebben om steeds te kijken wat bij ons past op dat moment, met de situatie zoals het is. Veel dingen liggen al vast. Ik denk juist dat het fijn als ook niet alles vastligt.”* |
| ***Vraag: Wat is uw mening over de vormgeving van PPS aan de hand van partners en supporters? (model)*** |
| *Partner 1 : “Een goede vormgeving, kort en bondig.”*  *Partner 3: “Prima.”*  *Partner 4: “Het zegt wel wat het inhoud denk ik.”*  *Partner 5: “Prima vormgeving.”*  *Supporter 1 : “Goede vormgeving, het is simpel.”*  *Supporter 2: “Ik geloof wel in de vormgeving, sommige mensen kunnen niet meerdere bijdrages leveren. Juist door ook supporters te zoeken die kleine bijdrages doen, zorg je voor de naamsbekendheid en draagvlak.*  *Supporter 4: “Ik denk dat het mooi is om met partners en supporters te werken. Zoals nu ook weer. Er is een activiteit. Als je dat bij een supporter kan doen zoals jumbo met gezonde voeding. Veel supporters die ook echt iets leveren. Het is niet zo dat als je de naam erbij zet, dat dat mag. Je moet echt iets leveren.”*  *Supporter 5: “Nee, voor mij is het best.”*  *Supporter 6: “Voor mij prima.”*  *Supporter 7: “Prima. Ik wist niet of we partner of supporter waren. De benaming was voor mij niet zo helder.”* |
| ***Vraag: Moet er volgens u onderscheid worden gemaakt tussen supporters die meer en minder bijdragen? (model)*** |
| *Partner 1 : “Bij de supporters is het zo dat je weinig onderscheid ziet tussen een supporter die heel veel doet en een supporter die weinig doet of die meedoet. Ik denk dat het vooral afhankelijk is van wat supporters zelf daarin willen. Ik kan me voorst dat wanneer je als supporter veel doet, je het onderscheid wil zien. Voor mij zou het niet uitmaken, maar ik zou het me wel kunnen voorst dat ze daar zelf wel ideeën over hebben. Als ik supporter was zou ik mijn naam graag ergens terugzien. Ik denk dat ze op het moment nog niet heel veel genoemd worden, alleen dit is ook wel lastig als je er 63 hebt. We hebben nu het supportersbord, waar supporters gelijkelijk wordt benoemd. Ik kan me voorst dat supporters daar zelf anders over denkt. Maargoed dan kom je weer op het punt dat ze misschien een partner moeten worden.. Misschien moet je overwegen om te zeggen we hebben partners met de kerngroep en we hebben semipartners/supportersplus en de gewone supporters. Die tussenlaag moet misschien wel wat anders worden. Supporters die vrijblijvend bijdragen, partners in de kerngroep en een groep ertussen. Misschien niet in de kerngroep maar wel meer dan de gewone supporters.”*  *Partner 3: “ Iemand die zich opwerkt, komt vanzelf bovendrijven. Die gaat ook meer dingen meedoen en komt meer in de belangstelling te staan. Zo werkt het in het bedrijfsleven ook. Ik denk wel dat het belangrijk is om de kerngroep goed in te richten. Supporters moeten zichzelf belangrijk maken.*  *Partner 4: “Nee, Geen onderscheid. Hoe beoordeel je dat? Ik denk wanneer ben je goud? Omdat je toevallig zoveel procent van je tijd besteed?”*  *Partner 5: “Ik zou niet meteen onderscheid maken. Degene die een keer wat doen, is altijd toch maar weer mooi meegenomen. Anders schrik je ze misschien af. Maar ik zou wel de supporters die veel bijdragen in het zonnetje zetten. Op die manier het een beetje duidelijk maken. Ik zou het niet anders vormgeven. Ieder draagt bij naar vermogen. Het kan best dat een supporter niet vaker kan bijdragen, dus dat zou ik niet doen. Ik zou gewoon een keer een supporter die zich heel vaak inzet bijvoorbeeld belonen. Of met materiaal, daar help ik ze mee. Op die manier iets terug doen.”*  *Supporter 1 : “Geen onderscheid tussen supporters die meer en minder bijdragen. Houdt het zo simpel mogelijk. Ik denk dat je dat niet comper moet maken want dan gaat het meer om de vorm dan het succes dat je wilt bereiken.”*  *Supporter 2 : ”Geen onderscheid. Op het moment dat een kleine vereniging bijvoorbeeld iets bijdraagt, kan dat voor hun al een hele hoop geld zijn. Voor een grote organisatie is dat helemaal niks. Ik vind het moeilijk om te zeggen dat is meer waard dan dat. Iedereen doet wat hij of zij kan. Als we wat doen, doen we het met z’n allen”.*  *Supporter 4 : “Je bent supporter of je bent het niet. De één kan meer leveren dan de ander. Dat moet volgens mij in afstemming.”*  *Supporter 5: “Je mag wat mij betreft wel onderscheid maken tussen supportersgroep één en twee bijvoorbeeld, maar dat hoeft niet naar buiten te worden gedragen.”*  *Supporter 6: Ik kan me voorst dat het voor supporters die meer bijdragen duidelijker zou worden dat zij veel bijdragen. Ik zou het echt een andere naam geven. De naam zou ik even over na moeten denken. Voor mij als supporter maakt het niet uit. Maar ik kan me voorst dat anderen het zouden willen.”*  *Supporter 7: “ Ik hou niet zo van het helemaal uitsplitsen, dus wat mij betreft mag het zo blijven. Ik denk ook dat het moeilijk is om grenzen te trekken.* |
| ***Vraag: Is PPS volgens u de juiste manier van samenwerken voor JOGG-Harderwijk? (model)*** |
| *Partner 1 : “Ik denk dat het een mooie manier is. Het is juist de kracht. Het feit dat het een gemeente-ding is. Hier heb je ook private partners voor nodig. Ik zou heel graag in deze vorm verder willen gaan.”*  *Partner 2 : “Ook de goede organisatievorm. Ik denk dat we prima functioneren en de huidige vorm en ik denk dat het ook nog wel even zo zou blijven. Hoe dat in de verre toekomst zou zijn, vind ik lastig om te zeggen. Dan ben je ook afhankelijk van de resultaten. Misschien ziet over drie jaar de wereld er wel weer heel anders uit.”*  *Partner 3: “Ja, dat denk ik wel omdat het een probleem is die we samen op moeten lossen.”*  *Partner 4: “Ja, juiste manier. Je moet samenwerken. Dat zou nog wel meer mogen. Want je wil de leefwereld rondom het kind veranderen door de gezonde leefstijl te laten zien. Daar heb je de private partijen ook voor nodig.”*  *Partner 5: “Ja, denk het wel. Juist daar wil je ook een stukje bewustwording op gang brengen. Je moet juist alle actoren mee zien te krijgen en meeliften op waar de samenwerking zich druk om gaat.”*  *Supporter 1 : “Ja dat denk ik wel, het is een maatschappelijk belang, dat gedragen kan worden door de organisatie. Dus een private public partnership lijkt me een prima vorm.”*  *Supporter 2 : “Ik denk van wel. Ik denk dat het goed is dat iedereen beseft dat het niet alleen een probleem van de gemeente of burger is, maar iets is waar we over na moeten denken. Ik denk dat een hele hoop bedrijven niet weten hoe ze er iets aan moeten doen, en dat juist samen opgelost kan worden.”*  *Supporter 3: “Ja dat denk ik wel. Omdat JOGG is wat je zegt een landelijke organisatie wat wordt uitgerold in Harderwijk. Als je dan zelf het wiel uit moet rollen ben je een beetje dubbel bezig. Er zijn ingangen richting sportverenigingen, bedrijfsleven en maatschappelijke partijen. Het is het makkelijkst om deze partijen te benaderen, dat scheelt gewoon heel veel werk.*  *Supporter 4: “Ja, absoluut, je kan wel zeggen de gemeente moet een pot geld leveren en dat maken wij op, maar je wilt juist dat een jumbo zelf bijvoorbeeld niet alle snoep gaat neerleggen met de avondvierdaagse. Op het moment dat zij partner zijn en meehelpen nadenken, geweldig! Samen is het veel krachtiger.”*  *Supporter 5: “Ja, het is heel erg belangrijk. Het is niet mogelijkheid als overheid alleen.. Je hebt bijvoorbeeld een jumbo of iedema nodig die een gezonde leefstijl gaan promoten.”*  *Supporter 6: “Vind ik wel heel mooi. Ook omdat het werkt. Je hebt daardoor een mooie mix van mensen die in groep zitten. Waar de één dan ergens heel goed in is, is de ander ergens misschien wat minder goed in. Dus ik denk dat het op die manier goed werkt. Iedereen wordt daarin meegetrokken.”*  *Supporter 7: “ Ja, ik denk het wel. Het klinkt mij wel logisch dat daarvoor gekozen is.”* |

Bijlage 4: topiclijst

Geïnterviewde:

**Onafhankelijke variabele: Succesfactoren**

Fase 1: probleemverkenning/initiatie

Parapluvraag: **Wat zijn volgens u belangrijke factoren om een project te laten slagen?**

1. Sub dimensie: het juiste project wordt gekozen en is haalbaar
2. **Topic 1: doelstellingen**- In welke mate dragen de doelstellingen volgens u wel of niet bij aan het oplossen van het probleem overgewicht?
3. **Topic 2: oplossen probleem**

**-** (Vraag 1 en 2 samen)

1. **Topic 3: omvang van het project**- Wat vindt u van de huidige omvang van de JOGG-beweging?

- Wat is volgens u de juiste omvang van het JOGG-beweging?

1. **Topic 4: ondersteuning van het management**

* Wat zijn uw ervaringen met de ondersteuning van het management van de beweging (wordt bevraagd bij leiderschap)?

1. Sub dimensie: Duidelijke doelstellingen
2. **Topic: SMART/MAGIE/AMORE**

**-** Waaraan moet volgens u de doelstelling van JOGG-Harderwijk voldoen?

1. Sub dimensie: Rekening houden met verschillende doelen van partners
2. **Topic: Gezamenlijke doelstellingen**

- Is het volgens u belangrijk dat doelstellingen in overleg met partners/supporters worden opgesteld?

Fase 2: Projectdefiniëring en publieke structurering

Parapluvraag: **Welke factoren zijn volgens u essentieel bij het definiëren en structureren van PPS?**

1. Sub dimensie: Samenwerkingsovereenkomst
2. **Topic: Wie, wat, waarom**

* **Partners** - Wat zijn uw ervaringen met de samenwerkingsovereenkomst?
* Hoe zou de samenwerking er volgens u uit moeten zien?
* Hoe zou de samenwerking voor supporters volgens u moeten worden vastgelegd?
* **Supporters** - Hoe zou de samenwerking voor supporters met JOGG-Harderwijk volgens u moeten worden vastgelegd?

1. Sub dimensie: Gemeenschappelijk draagvlak
2. **Topic: publieke ondersteuning**

* Wat vindt u van de manier waarop JOGG-Harderwijk zorg draagt voor draagvlak binnen de ‘organisatie’?
* Hoe zou dit er volgens u uit moeten zien?

1. **Topic: maatschappelijke ondersteuning**

* Wat vindt u van het draagvlak van JOGG-Harderwijk in de maatschappij (Gemeente Harderwijk)?
* Hoe zou dit er volgens u uit moeten zien?

Fase 3: keuze partnerschap

Parapluvraag: **Welke factoren zijn volgens u essentieel bij de keuze voor het partnerschap?**

* Wat zijn uw ervaringen met de huidige partners en supporters van JOGG?
* Wat zou volgens u de ideale partner of supporter zijn voor de toekomst?
* Hoeveel partners/supporters zouden er volgens u moeten zijn?

1. Sub dimensie: juiste partners kiezen
   1. **Topic: inbrengen aanvullende middelen**

* Wat kan een partner volgens u bijdragen?
* Wat kan een supporter volgens u bijdragen?
  1. **Topic: organisatiekenmerken**
* Waaraan moet een organisatie volgens u voldoen om een partner of supporter te worden van JOGG-Harderwijk?

1. Sub dimensie: Risicotoewijzing en risicodeling

**Topic: identificeren en omschrijven van risico’s**

* Hoe zou JOGG volgens u met de risico’s van nu om kunnen gaan?
* Hoe gaat JOGG volgens u om met risico’s?

1. Sub dimensie: wederzijds vertrouwen
   1. **Topic: betrokkenheid**

* In welke mate voelt u zich betrokken bij JOGG-Harderwijk?
* Wat zou JOGG-Harderwijk kunnen doen om de betrokkenheid te vergroten?
  1. **Topic: geloofwaardigheid**
* Wat is uw ervaring als het gaat om geloofwaardigheid binnen JOGG-Harderwijk?
  1. **Topic: respect**
* Wat is uw ervaring met betrekking tot respectvol met elkaar omgaan binnen JOGG-Harderwijk?
  1. **Topic: eerlijkheid**
* Wat zijn uw ervaringen met betrekking tot eerlijkheid binnen JOGG-Harderwijk?

1. Sub dimensie: duidelijke taken en verantwoordelijkheden
   1. **Topic: iedere partij zijn eigen taak**

**-** Hoe ervaart u de huidige verdeling van taken?

**-** Wat zou u in de toekomst graag anders zien?

b. **Topic: Verdeling verantwoordelijkheden**

-Hoe ervaart u de huidige verdeling van verantwoordelijkheden?

- Wat zou u in de toekomst graag anders zien?

Fase 4: Uitvoering en exploitatie

Parapluvraag fase 4: **welke factoren zijn volgens u belangrijk in de uitvoeringsfase van een project?**

1. Sub dimensie: Transparantie en communicatie
   1. **Topic: interne communicatie**

* Wat zijn uw ervaringen met de interne communicatie binnen JOGG-Harderwijk?
* Wat zou JOGG-Harderwijk volgens u kunnen doen om de interne communicatie te verbeteren?
  1. **Topic: externe communicatie**
* Wat zijn uw ervaringen met de communicatie naar buiten toe van JOGG-Harderwijk?
* Wat zou JOGG-Harderwijk volgens u kunnen doen om de externe communicatie (zichtbaar voor de buitenwereld) te verbeteren?

1. Sub dimensie: Monitoring
   1. **Topic: uitvoeringsfase**

* Hoe gaat JOGG-Harderwijk volgens u om met monitoring in de uitvoering?
* Hoe zou de monitoring er volgens u uit moeten zien?

1. Sub dimensie: Professionele adviseurs
   1. **Topic: deskundigheid**

* Wat is uw ervaring als het gaat om de deskundigheid van professionele adviseurs?

1. Sub dimensie: Managen van verwachtingen
   1. **Topic: Rekening houden met verschillende belangen**

* Hoe houdt JOGG-Harderwijk rekening met verschillende gezamenlijke belangen van partners en supporters?
* Hou houdt JOGG-Harderwijk rekening met verschillende individuele belangen van betrokkenen partners en supporters, zoals idealen en een goed imago?
* Hoe houdt JOGG-Harderwijk rekening met de belangen van organisaties, zoals doelen en kernwaarden van partners en supporters?
* Wat zou JOGG-Harderwijk in de toekomst kunnen doen om rekening te houden met verschillende belangen van partners en supporters?

1. Sub dimensie: Goed leiderschap van coördinator

* CAPACITEITEN LEIDER
  1. **Topic: probleemoplossend**
* Hoe gaat de regisseur volgens u om met problemen binnen de organisatie?
  1. **Topic: resultaat gedreven werken**
* Wat is uw ervaring met de regisseur als het gaat om resultaat gedreven werken?
  1. **Topic: openstaan voor nieuwe ideeën**
* Wat is uw ervaring als het gaat om de mogelijkheid tot het inbrengen van nieuwe ideeën?
  1. **Topic: leider biedt ondersteuning**
* Wat is uw ervaring als het gaat om het krijgen van ondersteuning van de regisseur?
* **Extra vraag:** Wat kan de regisseur in de toekomst verbeteren aan zijn leiderschap**?**

Afhankelijke variabele: Publiek-Private Samenwerking

**Parapluvraag: Hoe moet JOGG-Harderwijk volgens u Publiek-Private Samenwerking vormgeven?**

Subdimensie: Concessie versus alliantiemodel

1. **Topic: hiërarchie**

* Wat is uw ervaring met de huidige structuur van JOGG-Harderwijk?

1. **Topic: Contracten**

* Geeft u de voorkeur aan een balans tussen contract en vertrouwen of een heldere contractvorm?

1. **Topic: Oplossen problemen**

* Hoe moeten volgens u problemen worden opgelost?

1. **Topic: probleemeigenaar**

* Geeft u de voorkeur aan een gezamenlijke probleemeigenaar of is volgens u de publieke partij probleemeigenaar?

**Extra vraag:**

* Wat is uw mening over de vormgeving van PPS aan de hand van partners en supporters?
* Moet er volgens u onderscheid worden gemaakt in supporters die meer en minder bijdragen?

Bijlage 5:

**Steunbetuiging JOGG-supporters**

**Verklaring:**

Met het tekenen van deze steunbetuiging verklaart <*naam vertegenwoordiger*> namens <*supporter>* dat <*supporter*> deelneemt aan de JOGG-beweging! Wij als supporter van JOGG-Harderwijk leveren vrijblijvend een bijdrage aan de gezonde leefstijl van kinderen door bij te dragen in mensen, geld, middelen of (social) media. Dit doen wij door één of meerdere van de volgende punten:

* We nemen deel aan één of meerdere werkgroepen;
* We leveren een bijdrage aan één of meerdere activiteiten in Harderwijk;
* We nemen deel aan de één of meerdere campagnes.  
  Drinkwater; Natuurlijk Samen Spelen en Snoepgroenten!
* We zetten ons in door middel van een gezonde school, sportvereniging of werkvloer te creëren;
* We zijn sponsor van JOGG;
* We dragen bij aan de fysieke- of mentale gezondheid van kinderen;
* Anders, namelijk: ……………………………………………………………………………

Harderwijk, een gezonde stad in een gezonde regio!

Doen jullie mee?



Naam deelnemende Supporter: ……………………………………………

**Vastleggen afspraken**

Voor ons als supporter is het van meerwaarde om de volgende afspraken vast te leggen op papier:



Bijlage 6:

* Stap 1: ontwikkel het ideale partnerprofiel;

*In deze stap wordt een partnerprofiel gemaakt waarin ‘de ideale partner’ wordt beschreven, die aansluit bij de wensen, doelen en behoefte van de organisatie. Daarbij zijn de volgende vragen belangrijk:*

* *Welke ambities en doelen heeft de ideale partner?*
* *Op welk gebied is de partner actief?*
* *Wat vindt de partner belangrijk?*
* *Wie vormt de ideale doelgroep van de partner?*
* *Waar is de ideale partner goed in?*
* Stap 2: Maak een longlist van potentiële partners

*JOGG-Harderwijk heeft meerdere potentiële partners en kan daarmee kritisch zijn ten aanzien van mogelijke partners. Als de longlist is opgesteld, kunnen de partijen worden vergeleken met het ideale partnerprofiel, om vervolgens te beoordelen of de partner al dan niet geschikt is.*

* Stap 3: Ontwerp het selectieraamwerk

*Een helder selectieraamwerk is gebaseerd op drie belangrijke vragen, namelijk:*

* *Is de potentiële partner geschikt voor het behalen van het PPS-doel?*
* *Welke middelen kunnen de partners bijdragen en welke maatregelen zijn nodig om risico’s te beperken?*
* *In welke mate vullen de partners de JOGG-beweging aan?*
* Stap 4: verzamel informatie

*Verzamel gedetailleerde informatie om een goed beeld te krijgen van de partners. Dit kan via websites, jaarverslagen, internetbronnen en contacten in het netwerk.*

* Stap 5: stel vast welke partner

*Op basis van stap 2, 3 en 4 kan vervolgens een beslissing worden gemaakt over welke partner het meest geschikt is/welke partners het meest geschikt zijn* (Vos & Tjemkes, 2013).

Bijlage 7: ephorusverklaring

Dear Timo Hoenderboom,  
  
Your document has been handed in to Turnitin | Ephorus and your teacher Marie-Louise Verhees (Marie-Louise.Verhees@han.nl) has been notified.  
  
Your document’s unique identifier is:  
de851be8-e6fd-4575-8519-ad103d295322.  
  
We recommend you print or save this page for future reference.  
  
Code: SGM-1516-blok34-VOSB2-scriptie-VHS  
Date: Friday, June 3, 2016 7:32:57 PM CEST  
  
Your data:  
Timo Hoenderboom  
512030  
timohoenderboom@hotmail.com  
  
  
Your teacher:  
Marie-Louise Verhees  
[Marie-Louise.Verhees@han.nl](mailto:Marie-Louise.Verhees@han.nl)

Bijlage 8: Authenticiteitsverklaring

**Verklaring van origineel ingeleverd werkstuk/rapport/scriptie**

Door ondertekening van deze verklaring, geef ik aan dat het door mij ingeleverd(e) werkstuk/rapport/scriptie (verder te noemen “product”)

**OSB2 - onderzoeksverslag**

Zelfstandig en zonder enige externe hulp door mij is vervaardigd.

In delen van het product, die letterlijk of bijna letterlijk zijn geciteerd uit externe bronnen (zoals internet, boeken, vakbladen etc.) is dit door mij via een verwijzing (bv. voetnoot) expliciet kenbaar gemaakt in het geciteerde tekstdeel (cursief gedrukt).

Verder verklaar ik dat het product (resp. delen daarvan) nooit eerder door mij is (zijn) aangeboden aan deze of een andere examencommissie.

Door het afleggen van deze verklaring geef ik expliciet aan dat ik mij bewust ben van de fraudesancties zoals vastgelegd in de Uitvoeringsregeling van het HAN-reglement examencommissies.

Plaats: Nijmegen

Datum: 17 – 06 - 2016

HBO-bacheloropleiding: Sport, Gezondheid en Management

Namen en studentnummer: Handtekening  
  
Timo Hoenderboom 512030 