



De bijdrage van Harten voor Sport (2015)

Froukje Smits

Onderzoeker Sport & Samenleving, Lectoraat Participatie en Maatschappelijke Ontwikkeling, Hogeschool Utrecht

Martin van Rooijen

Onderzoeker Monitoring en Evaluatie, Harten voor Sport

Met medewerking van: Marije van Dijk, Jeffrey Melissant, Roos Nillesen, Thomas Eijgendaal, Bob van Ooij & Ina van der Meulen (f) en Lianne Louwers (stagiaire HvS/ opleiding Fontys)

Juni 2016

© Hogeschool Utrecht & Harten voor Sport

Inhoudsopgave

1	Inleiding en werkwijze	3
1.1	Doelstelling en onderzoeksvragen	3
1.2	Onderzoeksopzet	4
1.3	Leeswijzer	5
2	Het speelveld van de beweegmakelaar	6
3	De toolbox van de beweegmakelaar	10
3.1	Inloopspreekuur	10
3.2	Voorlichting	12
3.3	Fit-testen	14
4	Bewoners-tevredenheid	16
5	Conclusie en aanbevelingen	18
5.1	Conclusies.....	18
5.2	Aanbevelingen	19
6	Bronnen	21

1 Inleiding en werkwijze

De gemeente Utrecht heeft de Stichting Harten voor Sport (HvS) voor de periode 2013-2017 de opdracht verleend om als stedelijke organisatie uitvoering te geven aan Sport en Bewegen in de Buurt. Harten voor Sport heeft de taak om de sport- en beweegdeelname in de stad te vergroten door sport- en beweegprogramma's voor jeugd, jongeren, volwassenen en ouderen te faciliteren en organiseren. Hiervoor stuurt de stichting Utrechtse beweegmakelaars, vitaliteitsmakelaars, buurtsportcoaches en combinatiefunctionarissen aan die werkzaam zijn in de wijken en samenwerken met o.a. buurtbewoners, sportverenigingen, welzijnsorganisaties, gezondheidscentra en scholen.

De gemeente Utrecht heeft de stichting Harten voor Sport tevens gevraagd om de maatschappelijke opbrengsten van haar activiteiten jaarlijks te meten en verantwoording af te leggen voor de geleverde prestaties. Hiermee wil de gemeente stimuleren om – indien nodig – de aanpak bij te stellen en vanuit een lerende houding de afspraken tussen beide partijen jaarlijks te kunnen aanscherpen en verbeteren.

Harten voor Sport heeft daarom samen met het lectoraat Participatie en Maatschappelijke Ontwikkeling (PMO) van de Hogeschool Utrecht een (meerjaren-)onderzoekstraject uitgevoerd naar de maatschappelijke opbrengsten en het toewijzen van deze effecten aan de programma's van Harten voor Sport. Dit is een vervolg op de rapportage: 'De bijdrage van Harten voor Sport (2014). Maatschappelijke opbrengsten en werkzame factoren', van Van Rooijen & Smits (2015) waarbij het accent lag op de samenwerking met de (sport)intermediairs. In de voorliggende rapportage ligt de focus op de opbrengsten van de Harten voor Sport programma's en methodieken die de beweegmakelaars inzetten om het sport- en beweeggedrag van Utrechters te stimuleren.

1.1 Doelstelling en onderzoeksvragen

De doelstelling van dit onderzoek is door middel van praktijkgericht onderzoek:

- 1) De bijdrage zichtbaar maken van Harten voor Sport aan de ontwikkelingen van het stimuleren van sport- en beweeggedrag van Utrechters, a.d.h.v. m.n. kwalitatieve opbrengsten;
- 2) Inzicht geven in de factoren die deze opbrengsten beïnvloeden;
- 3) Inzicht geven in de lessen die Harten voor Sport daar uit kan trekken, op een manier die past bij haar specifieke situatie en mogelijkheden;
- 4) Input geven aan de (tussentijdse) verantwoordingsrapportage die Harten voor Sport aan de gemeente Utrecht zal afleggen.

Hiertoe is de volgende hoofdvraag voor het (meerjaren-)onderzoek geformuleerd:

Op welke wijze hebben de Harten voor Sport programma's voor jeugd en volwassenen een bijdrage geleverd aan het stimuleren van sport- en beweeggedrag van Utrechters?

Deze hoofdvraag kan beantwoord worden met de uitkomsten op de volgende deelvragen:

1. Op welke wijze hebben de methodiek en expertise van Harten voor Sport bijgedragen aan de huidige ontwikkelingen van het sport- en beweeggedrag van Utrechters, en welke kritische succes- en faalfactoren zijn daarbij te onderscheiden?
2. Wat is de ervaring van Utrechtse bewoners met de programma's van Harten voor sport? Welke kwaliteit kennen de respondenten de betreffende programma's/activiteiten toe, c.q. hoe tevreden zijn zij daarmee?

3. Welke rol hebben andere maatschappelijke organisaties gehad in de ontwikkelingen van het sport- en beweeggedrag van Utrechters en hoe hebben zij de uitvoering van de programma's van Harten voor Sport versterkt dan wel belemmerd?

Het onderliggende onderzoek richt zich met name op deelvraag twee, waarbij de focus lag op bewoners en hun ervaring met Harten voor Sport. Samen met het vorige onderzoek (Rooijen & Smits, 2015), waar de nadruk lag op deelvraag drie en de (sport-)intermediairs) geeft dit een goed beeld van de bijdrage van Harten voor Sport in Utrecht.

1.2 Onderzoeksopzet

Om focus en verdieping in het onderzoek aan te brengen is er een selectie gemaakt van een aantal (sub)programma's van de programmalijnen 'Sport en Bewegen Jeugd' en 'Sport en Bewegen Volwassenen'. Bij Jeugd gaat is er gekeken naar de methodieken: voorlichting, inloopspreekuren en sportstimuleringsaanbod op maat (o.a. activiteiten van de buurtsportclub). Bij Volwassenen is er gekeken naar de volgende methodieken: groepsvoorlichtingen, inloopspreekuren, fit-testen, beweegmaatjes en vervolgaanbod. Beweegmakelaars zijn verantwoordelijk voor het uitvoeren en coördineren van deze (sub)programma's die vallen onder de noemer sportsupport. Om die reden hebben we hun sportsupport-werkzaamheden gevolgd. We hebben er voor gekozen om voor de term methodiek/ aanpak/ werkwijze, het woord 'tool' te gebruiken, omdat de beweegmakelaars verschillende tools hebben in hun 'toolbox' om aan de sportsupport doelstellingen te werken. Per wijk en specifieke doelgroep kiezen beweegmakelaars voor een tool omdat die volgens hen het beste aansluit bij de behoefte en context. Om de werkwijze en opbrengsten van de verschillende sportsupport tools te bestuderen, hebben we zowel kwantitatieve als kwalitatieve onderzoeksmethoden gebruikt:

1) Desk research

Er is een korte literatuurstudie uitgevoerd om de HvS-methodiek te vergelijken met andere methodieken om meer inzicht te krijgen in eigen handelen.

2) Interviews en observaties

Er hebben verschillende observaties plaatsgevonden en er zijn diverse interviews afgenomen. Hieronder volgt een overzicht van de wijze waarop de sportsupport tools kwalitatief zijn onderzocht:

- Negen observaties bij zgn. inloopspreekuren
- Tien observaties bij voorlichtingsbijeenkomsten
- Vijf observatie bij Fit-testen. Daarnaast zijn volwassen bezoekers en aanwezige (sport)intermediairs bij de fit-testen gevraagd om hun ervaring met HvS te delen.
- Achttien interviews met jeugdigen en hun ouders die het 'eindstation' van deelname aan het sportaanbod hebben bereikt en hun ervaring en beleving van deelname aan dit HvS sportaanbod hebben verteld.
- Om de hele cyclus van HvS voor de volwassenen in kaart te brengen zijn er at random tien personen nagelbeld die onlangs meegedaan hadden aan de fit-testen om na te gaan wat het vervolg is geweest op deelname en bijbehorende advies. Verder zijn er ook interviews gehouden met bewoners die het 'eindstation' van deelname aan het sportaanbod hebben bereikt om te horen wat hun ervaring en beleving van deelname aan het HvS sportaanbod is.
- Twee beweegmakelaars die uitvoering geven aan de (sub)programma's Jeugd en Volwassenen hebben meegewerkt aan een interview. Zij hebben een beeld geschetst van hun dagelijkse werkzaamheden bij de sportsupport uitvoering.

3) Kwantitatieve instrumenten

Om een beeld te geven van de inzet van Harten voor Sport ten aanzien van de 'tools', is een analyse gemaakt van de monitorgegevens zoals die door HvS worden geregistreerd. Hierbij is gekeken naar het aantal bewoners dat gebruik maakt van inloopsprekuren en de fit-testen, aantal doorverwijzingen naar vervolgactiviteiten etc.. Met deze kwantitatieve resultaten wordt inzicht gegeven in de omvang van het aantal aanmeldingen en handelingen die het werken volgens de sportsupport (sub)programma's behelst.

Om meer bewoners te kunnen bereiken en zodoende een algemener beeld te schetsen van de uitkomsten van de (sub)programma's, is er naast de evaluatie door middel van interviews en observaties, ook een korte basisenquête opgenomen in het onderzoekstraject. De enquête is in onderling overleg tussen de HU en HvS opgesteld. Het voornemen bestond om de enquête stadsbreed te verspreiden onder bezoekers van het inloopsprekuren. Tijdens de onderzoeksperiode bleek echter dat deze aanpak in de praktijk niet aansluit bij de mogelijkheden die er in de contacten met bewoners zijn. De drempel bij zowel de beweegmakelaars als de bewoners bleek te hoog om een goede respons te verkrijgen. Belangrijkste reden is dat een adviesgesprek al zoveel vergt van tijd en inzet, dat meer vragen stellen blokkades opwerpt. Ondanks extra inspanningen om de respons te vergroten hebben uiteindelijk slechts 29 bezoekers de enquête ingevuld, maar vaak onvolledig. Daarom is besloten deze enquêtes niet te verwerken in de rapportage.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk twee treft u de korte literatuurverkenning naar vergelijkbare HvS tools in ander plaatsen in Nederland. In hoofdstuk drie presenteren we de uitkomsten van het onderzoek naar de sportsupport tools van de beweegmakelaars, in hoofdstuk vier de bewoners-tevredenheid, hoofdstuk vijf staat tot slot in het teken van de conclusie en aanbevelingen.

2 Het speelveld van de beweegmakelaar

Inleiding

Harten voor Sport heeft 'Beweegmakelaars' in dienst die in één of meerdere wijken werkzaam zijn, hun werkgebied. Per werkgebied is er een beweegmakelaar Jeugd en een Beweegmakelaar Volwassenen actief, die met elkaar alle doelgroepen bedienen. In 2015 gaf het ministerie van VWS voor het eerst het magazine 'Buurtsportcoach' uit (VWS, 2015) met de bedoeling om kennis en ervaring te delen van deze jonge beroepsgroep. In het magazine valt te lezen dat de term buurtsportcoach, combinatiefunctionaris, beweegmakelaar en buurtsport al naar gelang de praktische inzet door elkaar heen wordt gebruikt. Dit onderzoek richt zich op de beweegmakelaars van Harten voor Sport. Hun taken komen overeen met de beroepsgroep die in het magazine geduid wordt als de verbinders tussen sport en andere sectoren zoals onderwijs, welzijn, kinderopvang, zorg en het bedrijfsleven. De reden voor het uitgeven van het magazine wordt geëxpliciteerd door Erik Lenselink van het NOC*NSF: 'Het zijn jonge professionals die met veel enthousiasme iets willen maken van hun functie. Het is best een complexe opdracht om te streven naar verbinding waaraan al decennialang gewerkt wordt, maar die niet zomaar ontstaat.' (VWS, 2015; p.14). Remco Boer, werkzaam bij Kenniscentrum Sport, beargumenteert in datzelfde artikel dat het daarom van belang is om deze professionals te ondersteunen: 'Vragen waar ze mee zitten zijn: welke methodieken kan ik inzetten om groepen te bereiken die nu nog te weinig sporten? Waar moet ik rekening mee houden als ik mensen met een chronische aandoening of handicap aan het bewegen wil krijgen?' (VWS, 2015; p.15). De behoefte aan doorontwikkeling van deze beroepsgroep is daarom erg groot in Nederland. De branche staat nog in de kinderschoenen, terwijl er hoge verwachtingen zijn: 'een professional moet goed naar zijn omgeving kijken om vervolgens te bekijken wat de mogelijkheden zijn. En dat hij dan een beargumenteerde keuze kan maken voor een bepaalde interventie, zodat hij achteraf kan uitleggen hoe die keuze tot stand is gekomen.' (VWS, 2015; p.16).

Uit deze citaten van deskundigen van landelijke sportorganisaties komt naar voren dat het werkveld en de praktijk voor de beweegmakelaars complex is. Het inzetten van verschillende methodieken/tools vereist inzicht in de context van de wijk en haar bewoners. Tevens wordt verwacht dat zij hierover verantwoording kunnen afleggen. Deze onderwerpen staan centraal in dit onderzoek. Om meer inzicht te verkrijgen in de elementen van de aanpak van Harten voor Sport, is een kleinschalige inventarisatie gemaakt van verschillende tools die worden ingezet in andere steden, gericht op sportstimulering voor de doelgroepen jeugd en volwassenen.

Tools tot sportstimulering jeugd en volwassenen

Door middel van deskresearch is een verkenning gemaakt van diverse 'tools' die in den lande worden ingezet om minder bereikbare doelgroepen jeugd en volwassenen te stimuleren te gaan bewegen. Via een zoekopdracht binnen Google met de termen 'sportstimulering' en 'tools' en nadere zoekcriteria 'elementen' en 'factoren', is een globaal overzicht gemaakt. Het gaat daarbij om gemeentes, sportorganisaties en andere instanties die verantwoordelijk zijn voor sportstimulering. Dit geeft in vogelvlucht een beeld van de wijze waarop er in verschillende steden sport- en beweegbeleid in de praktijk wordt uitgevoerd. Met name 'laagdrempelige' tools zijn geïnterviewd. Dit zijn de manieren waarbij bewoners makkelijk een stapje zetten naar advies en voorlichting, aantrekkelijk gebracht en zonder verplichtingen. Hiervoor is gekozen omdat HvS het uitgangspunt heeft dat op deze manier de doelgroepen het best bereikt en gemotiveerd kunnen worden. Bij deze verkenning worden daarom 'intensieve' methodieken, die vaak samen met zorgpartners worden opgezet, buiten beschouwing gelaten zijn. Dit geeft een goed beeld van de tools/ methodieken die gebruikt worden, waardoor we gelijksoortige tools van Harten voor Sport die in de volgende hoofdstukken omschreven worden, nader kunnen beschouwen.

Algemeen

Van belang is dat sportstimulering-tools worden ingezet die helpen om drempels over te gaan die kinderen en hun ouders of volwassenen belemmeren om actief te worden. Factoren die hierbij voor jeugd een rol spelen zijn

benoemd in de JOGG-aanpak (Jongeren op Gezond Gewicht), die in bijna honderd gemeenten toepassen waarbij lokaal samengewerkt wordt tussen private en publieke partijen om kinderen op een gezonder gewicht te krijgen (JOGG, 2015). Als eerste is *motivatie* vanuit de omgeving bevorderlijk voor een kind om te gaan bewegen waarbij zowel ouders als leerkrachten een belangrijke rol spelen. Daarnaast is een goede toegankelijkheid (laagdrempeligheid) tot fysieke activiteiten belangrijk. Verder blijken bevorderende factoren: bewustzijn dat sport goed is voor de gezondheid, meedoen aan wijkactiviteiten en zorgtrajecten alsmede steun vanuit de sociale omgeving. De belemmerende factoren zijn sociale druk, wikeigenschappen, informatie over aanbod in de wijk en afwachtendheid na afloop van een traject. Bij de doorstroming naar een sportclub is het van belang dat er een aantrekkelijk en geschikt (aansluitend) aanbod is dat er voor zorgt dat mensen hun sportieve leefstijl vol kunnen houden en zelf keuzes kunnen maken (Gemeente Utrecht, 2015). Te ontwikkelen en in te zetten tools voor sportstimulering die rekening houden met deze factoren, kunnen bijdragen aan het verlagen van drempels en daarmee het verhogen van de sport- en beweeg participatie.

Hieronder wordt voor verschillende steden/organisaties uiteengezet hoe de sportstimulering wordt vormgegeven en worden (succes-)factoren benoemd die bijdragen aan de effectiviteit van een tool of methodiek. Hierbij worden de ingezette tools besproken naar doelstelling of vorm.

Het **kennismaken** met diverse sporten kan helpen om lid te worden van een sportvereniging en zo structureel te gaan sporten. Voor de jeugd wordt de kennismaking met sport in de meeste gemeenten vormgegeven door het verzorgen van sportlessen door sportverenigingen tijdens de gymlessen op de basisschool (zie bijv. Sportservice Zuid-Holland). In Amsterdam zijn er voor het primair onderwijs onder andere kennismakingslessen en sport- en beweeglessen tijdens en na schooltijd, vooral gericht op scholen waar meer overgewicht voorkomt dan het landelijk gemiddelde. Deze tool heet 'Jump-in', scholen die hieraan meewerken kunnen dan Jump-in scholen worden (Gemeente Amsterdam, 2016). In Amstelveen is de jeugdsportpas ingevoerd, waarmee kinderen drie keer per jaar gedurende zes weken een nieuwe sport kunnen uitproberen via school en de sportverenigingen (Dichtbij, 2010).

Het verzorgen van **fit-testen** kan op verschillende manieren gebeuren. Zo worden er in de regio Rivierland fit-testen georganiseerd voor ouderen met een bloeddrukmeting, BMI, lenigheid en uithoudingsvermogen. Daarna krijgen deelnemers naast een leefstijladvies ook een sport- en beweegadvies. De deelnemers kunnen zich meteen inschrijven voor een introductieprogramma. Tijdens dit programma maken zij kennis met verschillende sport- en spelvormen. Dit introductieprogramma is samen met lokale sportaanbieders opgesteld (GGD Gelderland Zuid, 2015).

Beweegmaatjes als middel om mensen actief te krijgen is in opkomst. Beweegmaatjes zijn sporters die niet-sporters aan de hand nemen en kennis laten maken met een of meerdere sporten en de vereniging. Het helpt daarmee om drempels weg te nemen van bekendheid met de sport of motivatie. Rotterdam Sportsupport biedt bijvoorbeeld beweegmaatjes aan (Rotterdam Sportsupport, 2016-2) evenals de gemeente Nijmegen die via een speciale website geïnteresseerden werft.

Het **combineren van sport met andere activiteiten** komt ook voor. In Den Helder wordt een 'culturele wandel halve' georganiseerd, wandel- en fietsroutes met kunstwerken langs het traject. Door sport te combineren met cultuur kan voor veel mensen de drempel om te bewegen verlaagd worden (NISB, 2016). Een soortgelijk principe wordt toegepast in Amsterdam bij het SoccerRocker evenement. Dit is een voetbaltoernooi voor mannen en vrouwen met live (rock)muziek. Hier draait jaarlijks alles om de combinatie van muziek en voetbal. Juist voor degenen die zelf niet bekend zijn met voetbal is dit een geschikt evenement. De meeste mensen komen voor de gezelligheid en de bands, maar ervaren ondertussen ook het plezier van de sport (NISB, 2016-2).

Voor **ouderen met fysieke beperkingen** zijn er andere beweeginitiatieven. In Amsterdam bestaat een rollator-wandelclub voor ouderen. Buurtzorg begeleidt deze wandelingen en zorgt voor een wekelijkse wandeling door de

buurt. Samen wordt getraind voor de jaarlijkse Rollatorloop. De sociale contacten, het toewerken naar een doel en de laagdrempeligheid maken dat ouderen eerder in beweging komen (NISB, 2016-3). Een ander voorbeeld is rolstoeldansen. Juist mensen met een beperking kunnen snel een drempel ervaren om te gaan bewegen. Door hier op in te spelen en aanbod te verzorgen waarbij de hulpmiddelen ook ingezet kunnen worden zullen deze mensen eerder deelnemen aan sportaanbod.

Bij jeugd die moeite ervaart op het gebied van sporten en bewegen en extra ondersteuning in hun motorische ontwikkeling kunnen gebruiken biedt Sportservice Haarlemmermeer **Motorische Remedial Teaching** (MRT) aan. Het doel van MRT is dat de kinderen hun motorische achterstand kunnen verkleinen en dat de kinderen meer plezier krijgen in sporten en bewegen. Na verloop van tijd wordt er een gesprek gevoerd met de ouders om passend advies te geven voor een vervolgtraject of hoe het kind verder door kan gaan bij regulier sportaanbod..

Bij het inzetten van methodieken is **samenwerking met partners** uit de wijk van belang. Jongeren met overgewicht of obesitas krijgen in Terborg begeleiding bij het ontwikkelen van een gezond voedings- en bewegingspatroon waarbij wordt samengewerkt met een Turkse moskee. Hierdoor wordt met name voor allochtone jongeren de drempel om aan sport te doen en een gezondere leefstijl te ontwikkelen verlaagd (NISB, 2016-4).

Dat het richten op de **motivatie** van de doelgroep belangrijk is komt naar voren in Dordrecht waar specifiek wordt ingegaan op verschillende behoeften van jongeren. Belangrijk daarbij is om jongeren zelf mee te laten denken over het sportaanbod. Zo zijn er vier hoofddoelgroepen ontstaan: een groep met een prestatief karakter van wedstrijden en toernooien, een speciale meidensportgroep, een groep die puur sport voor plezier en niet mee wil doen aan wedstrijden en tot slot een meidengroep die niet wil sporten om te presteren, maar om met hun lichaam bezig te zijn (fit zijn, slank er uit zien). Door zo aan te sluiten op de motivatie van jongeren kan juist de groep die moeilijker aan het sporten te krijgen is aangezet worden om te bewegen (Kenniskbank Sport en bewegen, 2016-2). In Rotterdam loopt het programma Jongeren in beweging van Challenge Sports waarbij topsporters worden ingezet als rolmodel voor jongeren. Topsporters kunnen jongeren motiveren om actiever te worden (Kenniskbank Sport en Bewegen, 2016). In Sittard krijgen bewoners een logboekje, waarin zij zelf bijhouden welke beweegactiviteiten zij hebben ondernomen alsmede afspraken met begeleiders worden hierin vermeld. Zo is het logboekje een controlemiddel, als ook een manier om bewoners beter te stimuleren of bij te sturen.

Een specifieke **sportprofessional** die in contact met bewoners advies geeft over sporten en bewegen kan bijdragen aan een hogere sportparticipatie. In Eindhoven begeleidt een **beweegconsulent** bewoners met het uiteindelijke doel om zelfstandig deel te nemen aan het reguliere sport- en beweegaanbod in de wijk. De beweegconsulent bepaalt de conditie van de bewoner en gezamenlijk wordt gekeken wat passend aanbod is, zowel binnen het zorgaanbod als het wijkanaanbod. In Rotterdam werden bewoners doorverwezen naar de **leefstijladviseur** in het kader van het project "Van klacht naar Kracht" (NISB, 2012). Deze coach werkt in hetzelfde gezondheidscentrum als de huisarts en kijkt samen met de bewoner naar passend beweegaanbod binnen de zorg en in de wijk. Het contact tussen deelnemer en leefstijladviseur duurt hierbij maximaal een jaar. In Den Haag werken **diverse professionals** met een bewoner in het project Beweeg Meel!, een gecombineerde leefstijlinterventie (bewegen én gezonde leefstijl) gericht op mensen uit achterstandswijken met obesitas (NISB, 2012). Het programma duurt ongeveer een half jaar, waarbij een coach tips geeft over gezonde leefstijl, een diëtiste gezond eten en drinken aanpakt en de deelnemer deelneemt aan een beweegprogramma van sportaanbieders. In Hoogeveen is de **sportfunctionaris** zelf die het advies en de begeleiding van een kind en het gezin verzorgt. "Sport jij ook is voor kinderen van groep 6,7 en 8 die nog geen lid zijn van een sportvereniging met een ketenaanpak in 12 stappen. Als er contact is gelegd met de school en er een kind is die in aanmerking komt, dan gaat de sportfunctionaris eerst langs thuis bij het kind. Hier krijgen de ouders meer informatie en er wordt gekeken naar kennismakingslessen, jeugdsportfondsaanvraag etc. Hierna komt er actie tot sportdeelname. De sportfunctionaris verzorgt ook nog de nazorg met gezinnen over vervolg sportdeelname en uiteindelijke projectevaluatie (Sportief Hoogeveen, 2015).

In dit hoofdstuk hebben we gezien dat er een brede variëteit bestaat aan tools op het gebied van sportstimulering. Het is een globale verkenning waaruit een aantal factoren naar voren komen. Het aansluiten bij de interesse en motivatie van mensen die willen gaan bewegen is een element dat goed werkt om een eerste stap te zetten. Het rekening houden met de achtergronden en beperkingen van bewoners en hierop aansluiten met een beweeg-aanbod kan ook als een belangrijke factor worden gezien. Tot slot is de wijze waarop de professional contact legt en mensen ondersteunt en begeleidt van belang, deze dient rekening te houden met de context en de mogelijkheden van zowel de bewoner als de (sport-)omgeving.

In het volgende hoofdstuk van deze rapportage worden de tools die de beweegmakelaars van Harten voor Sport inzetten om jeugdige en volwassen bewoners te stimuleren om te gaan sporten en bewegen uitgebreid beschreven en geëvalueerd.

3 De toolbox van de beweegmakelaar

In dit hoofdstuk beschrijven we de in het onderzoek meegenomen sportsupport tools die de beweegmakelaars inzetten om het sport- en beweeggedrag van Utrechters te stimuleren. Deze tools zijn onderdeel van sportsupport activiteiten die de beweegmakelaars ondernemen. Per wijk/werkgebied zijn er in Utrecht twee beweegmakelaars actief die sportsupport bieden, een voor jeugd en de ander voor volwassenen. Sportsupport biedt Utrechters hulp bij het vinden of opzetten van een sportactiviteit als ze daar zelf niet uitkomen. Beweegmakelaars zetten hiervoor hun brede netwerk in. Enerzijds om mensen te vinden die een beweegvraag hebben om ze vervolgens van dienst te kunnen zijn. Anderzijds bij het doorverwijzen naar een geschikte sportaanbieder uit hun netwerk die aansluit bij de beweegvraag van een bewoner. Services als het invullen van formulieren voor het aanvragen van een U-pas of jeugdsportfondsgelden, als ook het koppelen van beweegmaatjes voor mensen die graag willen sporten maar hulp nodig hebben om samen met een andere bewoner te starten met een actievere leefstijl, zijn onderdeel van sportsupport. In dit hoofdstuk komen de volgende sportsupport tools aan bod: inlooppreekuur, voorlichting en fit-testen.

3.1 Inlooppreekuur

Bereik 2015 Harten voor Sport	Inlooppreekuren (aantal middagen)	adviesgesprekken	Doorverwijzingen beweegaanbod	Jeugdsportfondsaanvragen
Volwassenen	160	605	453	
Jeugd	119	101	67	338

Een belangrijke tool voor het bereiken van de sportsupport doelstellingen is het inlooppreekuur. Zowel de beweegmakelaar jeugd als de beweegmakelaar volwassenen heeft een spreekuur. Meestal wekelijks op een vast tijdstip en op een vaste locatie. Het inlooppreekuur wordt in onderling overleg bemenst door de beweegmakelaars. Vaak worden ze ook ondersteund door stagiaires die na verloop van tijd dit spreekuur ook zelfstandig kunnen draaien. Omdat het inlooppreekuur wisselend bezocht wordt, is het vaak ook een mogelijkheid om kantoor te houden, contacten met mede-professionals uit de wijk te onderhouden en informele contacten met bewoners aan te gaan die op de locatie aanwezig zijn. Er wordt daarom bewust gekozen voor een inlooppreekuur, gezien de laagdrempeligheid en de vele informele contacten. Daarom kiezen de beweegmakelaars voornamelijk voor het buurtcentrum in de wijk als locatie. Dat is een centrale plek in de wijk, waar veel aanloop is van bewoners die een kopje koffie komen drinken. Maar ook omdat bijvoorbeeld de sociaal makelaars, jongerenwerkers en bredeschool-coördinatoren hier hun activiteiten ontplooiën en er sportactiviteiten plaatsvinden, al dan niet opgezet met Harten voor Sport ondersteuning.

Alhoewel deze centrale plek een aantal voordelen heeft zijn er ook nadelen. Zo kan het buurtcentrum soms wat rumoerig zijn:

‘Het inlooppreekuur is in een openbare ruimte, wat het laagdrempelig maakt. Mensen komen er bekend tegen, maar aan de andere kant is er veel rumoer omdat er meerdere gesprekken zijn in dezelfde ruimte.’ (observatie buurtcentrum).

Opvallend veel bezoekers van het jeugd-inlooppreekuur komen voor een jeugdsportfondsaanvraag. Harten voor Sport is intermediair voor de gemeente om gezinnen waarvan kinderen lid willen worden van een sportclub,

financieel te ondersteunen. Op het moment dat het onderzoek liep was bekend dat het budget van het fonds uitgeput was, toch werden de aanvragen genoteerd. De reden is dat men op dat moment niet wist of en wanneer er weer budget beschikbaar zou zijn. De bezoekers van het inloopspreekuur konden dus niet direct geholpen worden. Toch bleek dit contact van waarde omdat tijdens dit gesprek vaak andere beweegvragen naar boven kwamen. Zo blijkt ook uit onderstaande observatie tijdens een spreekuur:

Bewoner: "Mijn dochter heeft met de U-pas lessen tennis gedaan, maar nu krijgt ik een brief dat zij lid is van de tennisvereniging en moet ik de rekening betalen."

BM: "Wat raar, ik zie op de site dat je voor het voorjaarsprogramma inderdaad geen lid hoeft te zijn. Met wie heeft u contact gehad tijdens de trainingen?"

Bewoner: "Ik weet zijn naam niet meer, maar ze trainde op dinsdagmiddag van 15.00-16.00 uur."

BM: Ik zie het staan, je hoeft daar inderdaad niet lid voor te zijn. Ik ga daar iemand over bellen. Wilde u ook nog iets voor uzelf doen, qua sporten?"

Bewoner: "Ik wil wel fitnesssen, maar ik weet niet wanneer dat is en hoe laat. Ik wil ook graag begeleiding op de apparaten."

BM: "Op het schema zie ik dat er ruimte is op vrijdag bij de club, waarbij de fysiotherapeuten vrijwilligers uitleg geven bij apparaten... Als u een keer langs komt, kunt u eens kijken of het wat voor u is. Dit kan ook met de U-pas"

Bewoner: "Oh fijn, dan kom ik een keer langs. Dankjewel."

BM: "Graag gedaan, ik zal u binnenkort bellen over het tennisprobleem en ook om te vragen hoe het bij fitness ging."

Dit voorbeeld geeft weer hoe bewoners de beweegmakelaars weten te vinden en zoals in dit geval, als vertegenwoordiger zien van het totale sport- en beweegaanbod in Utrecht. Tevens komt uit dit voorbeeld naar voren dat beweegmakelaars jeugd en volwassenen elkaars doelgroepen kunnen bedienen, als zij, zoals in een aantal wijken het geval is, samenwerken door gelijktijdig het inloopspreekuur in te plannen. In bovenstaande voorbeeld lijkt het vrij eenvoudig om mensen te adviseren waaruit een intensiever sport- en beweeggedrag ontstaat. Dit is niet altijd het geval:

"Ik heb soms mensen die echt niet weten hoe ze moeten starten en dan duurt het soms een halfjaar tot een jaar voordat ik iets passends heb gevonden. Soms is geld een probleem, of mentaal of een contactprobleem en dan blijf je dingen proberen om het toch te laten slagen. Dat vraagt echt om maatwerk." (Interview beweegmakelaar)

Hieruit blijkt hoe intensief en langdurig een traject kan zijn met een bewoner na een beweegvraag, die ooit bij een inloopspreekuur werd gesteld, en dat dit veel tijd in beslag kan nemen. Juist voor moeilijk bereikbare doelgroepen waar nog veel winst te behalen valt, is het informele van het inloopspreekuur in het buurtcentrum een succesfactor, maar een lange adem is soms een vereiste.

Een ander aspect dat opviel aan de inloopspreekuren is dat het soms rustig blijft, omdat er weinig bewoners met vragen komen. Een beweegmakelaar laat weten deze tool ook te evalueren: *'Misschien moeten we het inloopspreekuur niet meer zo doen?'* (observatie inloopspreekuur). Een beweegmakelaar bevestigde tijdens het interview het beeld dat de inloop tijdens het spreekuur was afgenomen sinds het stopzetten van het jeugdsportfonds:

"We hebben goed meegelift op de jeugdsportfondsaanvragen, omdat ik bewoners dan makkelijk kon aanspreken. Het inloopspreekuur is nu geen drukke bedoening meer, maar het is wel een goede mogelijkheid om fysiek aanwezig te zijn zodat mensen ons kunnen aanspreken in plaats van ons alleen te kunnen bellen of mailen. Ik vind dat heel erg belangrijk om dat een keer in de week te doen te doen, al is het maar voor een persoon in de maand, dat je toch fysiek benaderbaar bent." (Interview beweegmakelaar).

De bijdrage van Harten voor Sport (2015)

Beweegmakelaars besteden hun tijd bij een lage opkomst aan andere werkzaamheden, zoals het nabellen van mensen met een beweegvraag of het invullen van werkgerelateerde zaken. Ook vervangen stagiaires zo nu en dan de beweegmakelaars tijdens de inloopspreekuren. Vervanging door stagiairs heeft het risico in zich dat het contact tussen de bewoners en de (professionele) beweegmakelaar niet tot stand komt, waardoor er minder wisselwerking ontstaat met het netwerk van de beweegmakelaar. Om dit te voorkomen wordt rekening gehouden met het feit dat stagiaires tijdelijk zijn en nog leren, en basiskennis uit de wijk over bijvoorbeeld sportaanbieders ontbreekt, waardoor er geen match is of andere vragen niet beantwoord kunnen worden. Een beweegmakelaar vertelde over het inzetten van stagiaires, waaronder de vervanging bij de inloopspreekuren en hoe daarbij gewerkt wordt aan het behoud van kwaliteit:

“Ik werk steeds meer met stagiaires omdat een goede sportsupport uitvoering veel tijd kost, maar dankzij de stagiaires hebben we meer tijd voor de bewoners. Ik hoor alleen maar positieve verhalen over de inzet van stagiaires. Ik heb nog wel steeds de controle, niemand mag zo maar advies geven zonder dat ik er van weet en dat kan ook niet. In de toekomst misschien als straks sportstadutrecht.nl in de lucht is, maar zover is het nog niet. Maar er wordt vanuit ons snel en netjes gereageerd door stagiaires die tegelijk een intake afnemen. Daarmee wordt er al automatisch een selectie gemaakt die voor mijn werkzaamheden wegvallen.” (Interview beweegmakelaar)

Kortom, met de nodige naamsbekendheid, kwaliteit, regelmaat en reclame voor het inloopspreekuur blijft het inloopspreekuur, ondanks de wisselende opkomst, een vaste waarde in de toolbox van de beweegmakelaars. Ondersteuning vanuit de (Harten voor Sport) organisatie op het gebied van communicatie kan bijdragen aan het levend houden van de belangstelling voor, en de meerwaarde van het inloopspreekuur voor bewoners en beweegmakelaars.

3.2 Voorlichting

Bereik 2015 Harten voor Sport	Voorlichtingsbijeenkomsten	deelnemers
Volwassenen	54	770
Jeugd	29	482

Een andere tool die onder sportsupportactiviteiten bestaat is voorlichting. Hiervoor plannen de beweegmakelaars een moment in op een specifieke locatie zoals op de voorscholen of koffieochtend voor vrouwen om in gesprek te gaan met bewoners over sporten en bewegen in de wijk. Uiteraard wordt een presentatie gehouden over de (laagdrempelige) sportmogelijkheden die er zijn en het belang van een gezonde leefstijl. Maar de voorlichtingsbijeenkomsten zijn ook met nadruk bedoeld om op een informele manier in contact te komen met bewoners en de drempel te verlagen tot het stellen van vragen. Daarom wordt dit niet altijd op een standaardmanier georganiseerd. Zo wordt regelmatig voorlichting verzorgd op plaatsen waar de doelgroep al aanwezig is, zoals ouderlokalen in een basisschool of een buurthuisinloop. Dit gebeurt dan soms zonder uitgebreide voorinformatie voor bezoekers die dan niet altijd volledig voorbereid zijn. Zo kan wel ingespeeld worden op de context van de plek en de mensen die er op af komen. Afspraken worden ingepland via bijvoorbeeld sociaal makelaars of door de agenda van een buurthuis goed in de gaten te houden en daarop te anticiperen. De tool is opgenomen in het werkplan van de beweegmakelaars, waarin ze hun werkzaamheden voor een jaar vastgesteld hebben. Een beweegmakelaar vertelde dat de tool “voorlichting” elk jaar, per wijk, bij zes nieuwe en zes oude groepen uitgevoerd wordt. Op die manier bereiken de beweegmakelaars nieuwe bewoners en zorgen ze tegelijkertijd ook voor een duurzamer warm contact met groepen waar ze al geweest zijn. Het kan voorkomen, zo volgt uit de observaties, dat bezoekers van de voorlichtingen in een aantal gevallen niets afwisten van de door de beweegmakelaar ingeplande bijeenkomst en toevallig aanhaakten. De beweegmakelaar had bijvoorbeeld voor een speelplaats gekozen; een goede vindplaats voor de doelgroep van ouders met kinderen die sport- en beweegadviezen kunnen gebruiken, en daardoor onvoorbereide ouders trof. Uit de observaties blijkt dat het er zo nu en dan rommelig aan toe lijkt te

gaan. Zo lopen bezoekers van de voorlichting in en uit of hebben sommigen hun kinderen meegenomen, wat kan afleiden. Voorbereide bezoekers hebben soms een tolk geregeld die de informatie en gesprekken vertaalt als ze zelf de Nederlands taal niet (goed) beheersen. Dit helpt ook bij de interactieve werkvormen zoals discussiëren met elkaar in groepjes op basis van plaatjes over sport en voeding of een quizz-vorm. Dat zorgt ook voor onderling contact. Bezoekers wisselden wel eens telefoonnummers uit om samen een sportactiviteit (voor hun kinderen) te bezoeken. Een aantal voorbeelden van mensen die (toevallig) de voorlichting bezochten en antwoord kregen op hun beweegvragen (interviews bezoekers voorlichting):

“Ik kwam hier toevallig toen ik net mijn zoontje naar school had gebracht en toen hoorde ik iets over voorlichting. Ik werd wel nieuwsgierig. Ik heb vandaag gehoord dat er dus wel sportactiviteiten worden aangeboden voor mijn zoontje op jongere leeftijd. Ik was er altijd vanuit gegaan dat het pas van 6 jaar was. Ik ga gelijk aan de slag door bij die voetbalclub informatie op te vragen zodat hij kan mee sporten.”

“Het hoofd van onze groep vertelde dat de voorlichting er aan kwam, zij geeft ons altijd informatie over verschillende dingen waar wij naar toe kunnen. Ik wilde weten wat ik allemaal kan doen in de wijk aan sporten. Ik heb bij de voorlichting gehoord dat er de mogelijkheid is om te gaan zwemmen voor mezelf en de kinderen. De andere (Marokkaanse) vrouwen vinden het ook fijn dat deze mogelijkheid er voor ons is. Ik ga morgen gelijk al beginnen met een kijkje nemen bij het zwembad.”

Bij andere bezoekers bleek de bijeenkomst minder aan hun verwachting te voldoen omdat ze dachten dat er meer verteld zou worden over het belang van sporten en bewegen, wat Harten voor Sport biedt en dergelijke:

“Ik wist via de schoolkrant van deze voorlichting. Mijn twee dochters bewegen denk ik genoeg, maar ik zou graag willen weten wat tegenwoordig normaal is; hoeveel bewegen de meeste kinderen en is dat goed? Misschien moeten ze meer bewegen, maar ik weet niet waar dat kan in de buurt. Ik ken wel een speciaal hardlooppad, maar zoek eerder speeltuinen voor mijn kinderen... Ik vond het jammer dat de voorlichter vaak vroeg of er nog vragen zijn. Ik had een praatje verwacht met een inleiding over het aanbod in de buurt, cijfers en een praatje zodat de vragen meer vanuit de mensen zou komen. Een plattegrond van de buurt zou fijn zijn met daarop de speeltuinen.” (Interview bezoeker voorlichting)

Een beweegmakelaar gaf aan het probleem te herkennen omdat de term ‘voorlichting’ andere verwachtingen wekt dan de beweegmakelaars voor ogen hebben:

“Ik probeer de groepsvoorlichting heel interactief te houden en niet alleen voorlichting te geven over bewegen. Ik probeer van een korte introductie vaak over te gaan in persoonlijk advies, dus dan gaan we vaak in het rond van wie er allemaal sporten en waarom diegene dat prettig vindt. Dan vraag ik ook door of het niet leuk is om de buurvrouw (waar je naast zit) niet eens mee te nemen? Dus ik laat de mensen echt aan het woord, dat doe ik door de ‘ambassadeurs’ snel er uit te pikken, met als doel dat als ik wegga zij zich ergens hebben ingeschreven. Nu ik er zo over nadenk geef ik eigenlijk geen voorlichting.”

Bezoekers van de voorlichting die toevallig bij de bijeenkomst aangeschoven waren, gaven aan het wenselijk te vinden als er vooraf meer bekendheid geven zou worden aan de voorlichtingen:

“Ik wist zelf niet dat er voorlichting was totdat een kennis dat aan mij vertelde. Ik heb het idee dat veel meer mensen wel geïnteresseerd zouden zijn maar gewoon niet weten dat het er is. Dat is zonde. Je ziet dat er niet veel mensen zijn, maar dat is niet uit desinteresse, maar omdat ze het niet weten of niet kunnen vinden. Als ik mijn kind uitzwaai op de basisschool dan kijk ik naar het raam, als daar nou een poster op zou hangen met ‘kom naar de voorlichting sport’, dan zou dat al een hoop schelen. Verder op straat zie je niks, dus dan weet je ook niet wat er georganiseerd wordt. Ik zou dus meer adverteren.”

De bijdrage van Harten voor Sport (2015)

Uit deze en andere reacties blijkt dat meer bekendheid over de dag en tijdstip van de voorlichting, voor een groter bereik kan zorgen.

3.3 Fit-testen

Bereik 2015 Harten voor Sport	Aantal	Deelnemers
Fittesten (incl. Fit & Gezond-testen)	42	1183

Bij de fit-testen wordt een aantal testjes gedaan gericht op lenigheid, knijpkracht en conditie. ook worden lichaamsmetingen verricht zoals bloeddruk en BMI. Fit-testen worden alleen aan volwassen bewoners aangeboden, niet aan jeugd. Met de fit-test kunnen volwassen Utrechters erachter komen hoe fit ze zijn. Deze gegevens worden opgenomen in een bij aanvang van de fit-test aangemaakt persoonlijk gezondheidspaspoort waarin ook vragen over leefstijl beantwoord kunnen worden. Aan de hand van het paspoort kunnen deelnemers de resultaten bespreken met een professional die verdere ondersteuning kan bieden bij het werken aan iemands gezondheidsdoelen. De fit-test en de daaruit ontwikkelde Fit & Gezond-ochtenden zijn bedoeld om een globaal beeld te geven van iemands persoonlijke situatie en mogelijkheden voor sport en bewegen. Het is een tool dat wordt ingezet om mensen in beweging te laten komen. Enerzijds door deelnemers bewust te maken van hun eigen fitheid. Anderzijds is het een aanleiding om in gesprek te raken met een beweegmakelaar die kan helpen na te denken over vervolgstappen. Beweegmakelaars kunnen ter plekke, samen met bijvoorbeeld sportaanbieders en fysiotherapeuten persoonlijk beweegadvies geven. Deze tool heeft volgens de beweegmakelaars zowel positieve als negatieve kanten:

“Ik investeer veel tijd in de fit-testen, je bent er vaak een hele dag mee kwijt en als je dan kijkt wat je eruit haalt: hoeveel mensen heb ik uiteindelijk met die fit-testen aan het sporten kunnen krijgen? Dat valt vind ik vaak toch erg tegen vallen. Sommige mensen komen alleen echt om hun fitheid te testen, maar daar is het niet voor bedoeld. Wel voor promotie om de wijkbewoners te spreken. Eigenlijk een soort lokkertje. Dat werkt wel, maar gaat niet altijd over sport, het gaat ook vaak over taalles of ‘ik wil contacten opbouwen’, daarom is het fijn als ook de sociaal makelaars aanwezig zijn. Op het gebied van bewegen zorg ik dat er ook fysiotherapeuten en sportaanbieders aanwezig zijn, zodat de mensen direct met hun in contact komen en kunnen vertellen wat ze kunnen betekenen voor de bewoners.” (Interview beweegmakelaar).

Uit de observaties bij verschillende fit-testen blijkt dat het er soms rustig was, maar op andere plekken goed liep:

“Mensen hebben een afspraak gemaakt, daarom is er een schema opgesteld. Hoewel vrije inloop het liefst wordt voorkomen, wordt er voor de mensen zonder afspraak wel ruimte vrij gemaakt. Mensen leggen in een circuitvorm de testonderdelen af en moeten soms even wachten voordat ze aan de beurt zijn, maar dit lijkt geen probleem te vormen voor de deelnemers. De deelnemers zijn voornamelijk senioren, zonder sportkleding. Er zijn relatief veel fysiotherapeuten aanwezig, desondanks moeten de mensen soms even wachten op hun evaluatie.” (observatie fit-testen).

Bij een van de bijeenkomsten waar de opkomst klein was, hield een van de sportaanbieders de ‘onvoldoende communicatie en marketing’ daarvoor verantwoordelijk. Een aanwezige sociaal makelaar was het daar niet mee eens:

“De deelname is minimaal door gebrek aan motivatie en prioriteit van gezondheid. De doelgroep volwassenen bestaat in deze wijk voornamelijk uit vrouwen met een laag inkomen van niet-westerse achtergrond. Zij zijn gebonden aan huis door verantwoordelijkheden in het gezin. Mannen en jeugdigen hebben minder urgentie vanwege een beter gezondheid. Vaste tijden zou misschien wel helpen. De tijden zijn altijd verschil-

De bijdrage van Harten voor Sport (2015)

lend, onduidelijk, weinig structureel. Maar ik zie de testen wel als een belangrijk voortraject in het bereiken van bewoners en het stimuleren van sportactiviteiten in de wijk. Dit is zeker een onmisbare schakel.” (interview met sociaal makelaar bij een fit-test)

Hoe het kan dat de ene fit-test beter wordt bezocht dan de andere is in dit onderzoek niet duidelijk geworden, wel lijkt het er op dat heldere communicatie een aandachtspunt is:

“Ik zag een folder liggen over deze test. Omdat ik er achter wil komen hoe mijn lichaam er aan toe is, ben ik hier naartoe gekomen. Ik heb last van mijn knieën en ben daarom gestopt met sporten, maar wil dat wel weer oppakken. De test krijgt van mij een 7, ik vond het iets summier. Ook was er wat onduidelijkheid in de folder. Er stond dat het iedere week was in de ene folder en de andere folder gaf aan dat het eenmalig is.” (interview deelnemer fit-test)

Op onduidelijkheid over de mogelijke frequentie van het meedoen aan de fit-test na, was deze deelnemer positief. Ook andere deelnemers waren enthousiast (interviews deelnemers fit-testen):

“Via Facebook kwam ik hier terecht. Ik ben net aan mijn hart geopereerd. Daarna heb ik veel cardio-trainingen gevolgd. Maar het is niet meer gratis, dus wil ik iets anders zoeken. Ook moet ik aan mijn buikvet werken. Mijn gewicht en natuurlijk roken, daar moet ik om denken. Ze gaan voor mij op zoek naar iets dat bij mij past. Ik hoop een sportschool waar ik goedkoop kan sporten. Ik heb het niet zo breed dus dat is heel moeilijk voor mij.”

“Ik zag een advertentie in de krant en ik ben wel benieuwd hoe ik er voor sta op mijn oude dag. Ik blijf toch een goede gezondheid te hebben, daar ben ik blij om. De test vond ik prima verzorgd, het ging allemaal keurig te werk.”

Uit het bovenstaande komt naar voren dat de fit-testen over het algemeen goed ontvangen worden door de bewoners en mede-organiserende professionals zoals de sociaal makelaars. Het is ook opvallend hoeveel communicatiekanalen worden gebruikt waardoor bewoners op de hoogte zijn van de fit-test mogelijkheden, en op deze wijze veel diversiteit aan bezoekers ontstaat. Met kennis van zowel de positieve als negatieve kanten van het organiseren van de fit-testen, kunnen de beweegmakelaars overwegen hoe vaak en op welke manier ze het in hun wijk inzetten als tool om het sport- en beweeggedrag van Utrechters te stimuleren.

4 Bewoners-tevredenheid

In dit hoofdstuk presenteren we de ervaringen van bewoners die een beweegvraag hadden en daarbij werden geholpen door de beweegmakelaars. Uit de (telefonische)interviews bleek dat veel bewoners tevreden waren met de hulp die de beweegmakelaars geboden hadden:

“Ik wilde informatie over sporten voor mijn kinderen omdat het goed voor ze is. De beweegmakelaar heeft me goed geholpen door informatie te geven. Ik ken niet veel mensen in deze buurt, via via hoorde ik van het buurtsportteam en ben ik terecht gekomen bij de beweegmakelaar. Deze heeft alles goed uitgelegd en laten zien, daarom krijgt ze van mij een tien.”

Tijdens het nabellen ten behoeve van het onderzoek, bleek maar eens dat een warm contact onderhouden belangrijk kan zijn om overige beweegvragen van bewoners te beantwoorden:

“Ik wilde meer gaan bewegen, maar het is niet makkelijk om ergens naar toe te gaan als je niks meer kan zien. Ik zat alleen nog maar binnen en kwam niet naar buiten. Dankzij de beweegmakelaar heb ik nu een beweegmaatje met wie ik samen wandel en voel ik me beter. De beweegmakelaar heeft me goed geholpen door goed te luisteren. Nu wil ook wel zwemmen, kan ze me daarover eens terugbellen?”

De koppeling met een beweegmaatje bleek niet altijd een ideale match. Zo vertelde een vrouw die ook een beweegmaatje had gevonden om samen mee te wandelen dat ‘deze veel te langzaam liep’, waardoor het maatjes contact verloren is gegaan. Het goed afstemmen en evalueren van gezamenlijke beweegactiviteiten lijkt van belang.

In een aantal gevallen lukt het de beweegmakelaars om in contact te blijven met degene die ze hebben geholpen sport- en beweegactief te worden. Bijvoorbeeld door periodiek een aantal mensen nog eens op te bellen hoe het gaat op sport- en beweeggebied. Andersom werkt het ook, mensen die ooit geholpen zijn door de beweegmakelaars vergeten dat niet snel en kloppen opnieuw aan bij een beweegvraag:

“Communicatie met de bewoners is echt belangrijk in deze wijk omdat er veel moeders zijn die geen goed Nederlands spreken. Op straat of tijdens een bijeenkomst dan ontstaat het vaak spontaan; dat ik helemaal niet van plan was om een sportsupportgesprek te houden, maar het gebeurt gewoon als ze me zien. Dan krijg je van ‘mag ik je nog wat vragen?’ Ze herkennen je gezicht gewoon. Soms is dat wel veel, ook als anderen uit het beweegteam van mijn wijk ze dan terugbellen om ze verder te helpen, willen ze perse mij spreken. Dan hebben de mensen zo iets van; ja maar die en die zou toch contact met me opnemen, door diegene wil ik verder geholpen worden.” (interview beweegmakelaar)

Hieruit blijkt dat bewoners behoefte kunnen hebben aan een vast gezicht voor hun sport- en beweegvragen. De beweegmakelaar die zijn tijd moet verdelen en een beperkt aantal uren in een wijk present kan zijn, ziet dat dit niet altijd haalbaar is. De beweegmakelaars gaven in de interviews aan dat ze het fijn zouden vinden als ze zich nadrukkelijker kunnen presenteren als beweegteam (de beweegmakelaars, eventuele combinatiefunctionarissen, stagiaires en vrijwilligers), dan alleen en letterlijk het gezicht te zijn van een wijk op het gebied van sport- en beweegstimulering.

Beweegmakelaars worden voor uiteenlopende sport- en beweegvragen benaderd. Hoewel zij hun best doen hierop actie te ondernemen, kan niet aan alles in de praktijk worden toegekomen. Bewoners zien dat ook en tonen, zo blijkt uit de telefonische interviews, begrip voor deze situatie. Een voorbeeld hiervan is de behoefte van jonge ouders, met name bewoners uit de wijk Overvecht, aan peutersport voor hun kinderen. Uit de interviews met

de beweegmakelaars bleek echter dat dit niet eenvoudig te realiseren is vanwege het gebrek aan peutersport-aanbieders. Hoewel de beweegmakelaars dus wel de vraag van de bewoners goed inzichtelijk hebben, kunnen ze deze vraag niet altijd honoreren. Geïnterviewde sport- en beweegbehoefte worden overigens wel ingebracht door de beweegmakelaars tijdens wijkoverleggen met samenwerkingspartners om het (toekomstige) aanbod beter aan te laten sluiten.

5 Conclusie en aanbevelingen

Dit onderzoek heeft een inkijk gegeven over de wijze waarop Utrechtse beweegmakelaars verschillende tools inzetten om sport- en beweeggedrag van Utrechters te stimuleren.

5.1 Conclusies

Uit de inventarisatie in hoofdstuk 2 komt naar voren dat fittesten en voorlichting in de lande vaker worden ingezet. Als de aanpakken in de verschillende steden vergeleken worden met die van Harten voor Sport is het volgende op te merken: veel genoemde methodieken kennen een formele samenwerking terwijl Harten voor Sport vooral een informele aanpak voorstaat met partners uit de wijk. De Beweegmakelaars kijken waar kansen en mogelijkheden liggen, en kunnen zo naar behoefte en binnen de lokale context het aanbod afstemmen op de vraag. Wat opvalt is dat anderen vaak met uitontwikkelde protocollen werken. Harten voor Sport werkt organisch en sluit hierbij aan bij eigen deskundigheid en die van de partners. De meeste gemeenten hebben meerdere sportstimuleringsactiviteiten om de doelstellingen te halen. Dit zijn aparte sportstimuleringsactiviteiten, die los van elkaar fungeren. Als deze aanpak vergeleken wordt met die Harten voor Sport komt naar voren dat bij HvS gekeken wordt naar wat past bij de behoefte van wijk en partners en worden hierbij aansluitende tools ingezet. Net als in sommige andere gemeenten heeft Harten voor Sport specifieke professionals om de sportstimulering voor lastig te bereiken doelgroepen vorm te geven. Deze Beweegmakelaar gebruikt een belangrijk element als 'aansluiten bij de interesse en motivatie van mensen' en zet hier de tools inloopsprekuren en fit-test voor in.

In hoofdstuk 3 zijn de meest voorkomende tools die de Utrechtse beweegmakelaars inzetten (het inloopsprekuren, de voorlichting en de fit-testen) aan bod gekomen. Vastgesteld werd dat het bereiken van de juiste doelgroep mensen om sport en bewegen te stimuleren niet eenvoudig is, maar dat deze tools daar wel mogelijkheden voor bieden. Het inloopsprekuren verloopt soms erg rustig. Desondanks beoordelen de beweegmakelaars het spreekuren toch positief omdat het een vast punt is waar mensen, indien wenselijk, direct face-to-face contact kunnen hebben met de beweegmakelaars. Zeker voor de mensen die minder makkelijk via digitale of andere media toegang hebben tot informatie, of net wat meer ondersteuning nodig hebben is dit een meerwaarde. De voorlichting is ook een moment waarop de beweegmakelaars makkelijk in contact kunnen komen met de bewoners, als is het dan groepsgewijs. De term voorlichting is niet helemaal gepast, omdat interactie het belangrijkste doel is. De beweegmakelaars gebruiken de groepsdynamica tijdens de voorlichtingsbijeenkomsten om mensen te enthousiasmeren voor het stimuleren van sport- en beweeggedrag. De fit-test is de laatste tool die aan bod kwam in het onderzoek. Hierbij is ook een nadrukkelijke samenwerking met fysiotherapeuten geconstateerd. De fit-testen worden goed gewaardeerd door de bewoners. Hoewel de beweegmakelaars met deze tool voornamelijk de mensen willen aantrekken die nu nog onvoldoende sport en bewegen, komen ook getrainde mensen af op de fit-testen. Het lijkt erop dat dit niet eenvoudig is tegen te gaan. Een meer gerichte voorlichting van het doel van de fit-testen is gewenst zodat deelnemers vooraf beter weten wat ze kunnen verwachten. Hiervoor is communicatie en marketing nodig, iets dat voor de andere besproken tools ook kan bijdragen wanneer dit beter ondersteund wordt vanuit de Harten voor Sport organisatie.

Hoewel er verbeterpunten te constateren zijn en de opkomst soms laag is bij verschillende georganiseerde activiteiten en bijeenkomsten, maakt het onderzoek duidelijk dat de tools waardevol zijn in het contact leggen en onderhouden met bewoners. Het onderzoek toont aan hoe de beweegmakelaars van Harten voor Sport een spin in het web van een groter netwerk zijn. Ze hebben de lastige opdracht om juist de moeilijk bereikbare en kwetsbare groepen die nog niet participeren in sport- en beweegactiviteiten te bereiken en te activeren. Dat is geen geringe opgave en geeft de complexiteit van de werkzaamheden weer, dat is van belang om te beseffen tijdens het lezen van deze rapportage. Beweegmakelaars zijn vaak het gezicht van de wijk als het om sporten en bewegen gaat, waarbij ze hun tijd goed moeten verdelen voor het vinden van bewoners met een beweegvraag en doorverwijzen binnen hun netwerk, dat ze tegelijkertijd ook onderhouden en verder uitbouwen. De vragen van bewoners zijn zeer divers en specifiek, en vragen een sensitieve inzet die inspeelt op de behoefte van het individu en noodza-

kelijk om antwoord te geven op de gestelde sport- en beweegvragen van Utrechters. Daarnaast werd ook duidelijk dat beweegmakelaars vaak als eerste aanspreekpunt fungeren voor andere zaken zoals financiën, taalles, eenzaamheid en specifieke gezondheidsvragen. Daarmee is de functie van de beweegmakelaars zeer dynamisch, passend bij het landelijke beeld van deze beroepsgroep.

5.2 Aanbevelingen

Om de beweegmakelaars beter te ondersteunen in hun werkzaamheden en de tools beter in te kunnen zetten, hebben we een aantal aanbevelingen geformuleerd:

1. Uit het onderzoek komt naar voren dat de tools op zich goed werken, maar dat soms de verwachtingen van bewoners anders zijn wat betreft het doel en aard van de dienstverlening. Op het gebied van communicatie valt daarom winst te behalen door de beweegmakelaars te ondersteunen in bijvoorbeeld het meer specifiek aankondigen van activiteiten en bijeenkomsten in hun wijk. Beweegmakelaars, bewoners en (sport)intermediars benoemen allemaal informatie in folders die specifieker kan alsmede het ontbreken aan posters en flyers op strategisch plekken. Een communicatiemedewerker kan ondersteuning bieden, maar omdat de beweegmakelaars als een spin in het web fungeert, kunnen niet alle communicatiewerkzaamheden overgenomen worden. Beweegmakelaars weten immers zelf het beste hoe en waar ze in hun wijk de bewoners het beste kunnen bereiken. Samenwerking zoeken met andere partners zoals sociaal makelaars en jongerenwerkers om het doel van bijeenkomsten en de verspreiding van informatie te verbeteren is aan te bevelen om de communicatie zo optimaal mogelijk te laten aansluiten bij de doelgroepen.
2. Een goede optie kan zijn om de term 'voorlichting' te wijzigen in een andere naam, zoals 'beweegsupport-bijeenkomst'; 'Sport-groepsgesprek', of 'sportvragenuur voor groepen'. Vanwege de vele vragen van bewoners over voeding en gezonde leefstijl is het daarnaast ook aanbevelingswaardig om, indien mogelijk, een bijeenkomst vaker met een gezondheidswerker in te plannen. Het onderzoek geeft immers aan dat sport door de doelgroep met gezondheid wordt geassocieerd en daarmee diverse uiteenlopende leefstijlvragen oproept.
3. Bewoners stellen de service van het invullen van jeugdsportfonds-formulieren zeer op prijs, dat erg aantrekkelijk bleek voor mensen om naar het inloopsprek uur te komen. Nu deze optie (tijdelijk) vervallen is, is het goed om de aanloop van het spreekuur voor Jeugd goed te blijven monitoren, en na te denken of deze tool nog aansluit bij het doel. Zo lang de beweegmakelaars waarde hechten aan fysieke benaderbaarheid voor bepaalde doelgroepen kan het zijn nut houden. Maar als dit ook op andere manieren kan worden bewerkstelligd kan de tijd van hen en stagiaires ook op andere manieren worden ingezet.
4. Om efficiëntere gesprekken in intensieve en langdurige trajecten met bewoners te voeren, is het aan te bevelen dat beweegmakelaars duidelijk zijn in hun dienstverlening door minder vraaggestuurd (wat wil de bewoner) en meer aanbodgericht te werken (hieruit kan je kiezen). Op deze manier vervallen sportwensen die onhaalbaar zijn, bijvoorbeeld vanwege het financiële aspect. Deze kleine wijziging in manier van werken versnelt wellicht het proces van het vinden van een plek van mensen die niet weten wat ze willen doen, bij hen past of wat buiten hun bereik ligt.
5. Tot slot, Het inloopsprek uur is in de verschillende werkgebieden na verloop van tijd enigszins anders ingericht, om zo aan te sluiten bij de mogelijkheden, behoeftes en context van de wijk. Het kan de organisatie helpen om eenduidiger te werk te gaan en de aanpak breder te beschrijven zodat ook intakes meer kwantificeerbaar wordt dat ondersteunend is aan de monitoring van gegevens. Aansluitend hieraan, binnen Harten voor Sport wordt binnen de afdeling jeugd al gewerkt in wijk sportteams. Uit het onderzoek komt naar voren dat het een meerwaarde zou kunnen zijn en efficiënter als ook voor de volwassenen doelgroep deze aanpak gehanteerd wordt. Met een dergelijk 'Beweegteam' is de profilering, vindbaarheid en zichtbaarheid groter en kunnen tools flexibel en adequaat worden ingezet, aansluitend bij de behoefte. Daarmee wordt de samenwerking versterkt zodat collega's makkelijker, eerder en beter beweegvragen van wijkbewoners kunnen oplossen. Ook kan op die manier nog beter gebruik gemaakt worden van stagiaires, door de inzet van hen verder te stroomlijnen binnen de organisatie kan het een

De bijdrage van Harten voor Sport (2015)

waardevolle bijdrage blijven leveren bij het inzetten van de diverse tools. Daarom het advies om meer toe te werken van de 'beweegmakelaar als sport- en beweeggezicht van de wijk' naar een breed wijk-sportteam met een de beweegmakelaar als aanvoerder. Het resultaat van dit accentverschil zal dan komen te liggen in het nog meer en beter kunnen inzetten van de sportsupport tools door en voor een grotere groep mensen.

6 Bronnen

Buurtsportcoach (2015). Ministerie van VWS: Arko Sports Media.

Dichtbij (2010). Sportstimulering: 'Amstelveen Beweegt gezond'.
<http://www.dichtbij.nl/eemland/sport/artikel/1782501/sportstimulering-amstelveen-beweegt-gezond.aspx?sml=true?sml=true> Geraadpleegd op 03-05-2016.

Gemeente Amsterdam (2016). <https://www.amsterdam.nl/sport/scholen/sportstimulering/> Geraadpleegd op 03-05-2016.

Gemeente Nijmegen (z.d.). <http://www.nijmegen.beweegmaatje.nl/>

Gemeente Utrecht (2015). Volksgezondheid. Kwalitatieve doelgroep analyse 'Ketensamenwerking gezond gewicht jeugd'. Belemmerende en bevorderende factoren voor leefstijlverandering.

GGD Gelderland Zuid (2015) Ik kies Rivierenland Gezond.
<https://www.ggd gelderlandzuid.nl/Publiek/Gezond%20leven/Ik-kies-Rivierenland-gezond.aspx> Geraadpleegd op 03-05-2016.

JOGG (2015). <https://jongerenopgezondgewicht.nl/het-doel>

Kennisbank Sport en Bewegen (2016). Transparante werkwijze maakt kosten en resultaten inzichtelijk. Jongeren in beweging (Rotterdam). Brochure Sport en Arbeidsmarktbeleid.
<http://www.kennisbanksportenbewegen.nl/?file=4821&m=1439881155&action=file.download> Geraadpleegd op 03-05-2016.

Kennisbank Sport en Bewegen (2016-2). Heb oog voor verschillen en laat jongeren meedenken.
<http://www.kennisbanksportenbewegen.nl/?file=4090&m=1426498111&action=file.download> Geraadpleegd op 28-04-2016.

NISB (2012). Beweeg Mee! De gecombineerde leefstijlinterventie (GLI) in de collectieve verzekering voor de minima van de gemeente Den Haag. http://www.nisb.nl/doen/goede-voorbeelden/netwerkwijzer-zorg-sport-bewegen/thema_financiering/beweeg-mee-den-haag.html

NISB (2012-2). Beweegkracht Rotterdam. Een duurzame verbinding tussen leefstijlcoaching en beweegactiviteiten in de wijk. <http://www.nisb.nl/doen-goede-voorbeelden/netwerkwijzer/financiering/beweegkracht-rotterdam.pdf>

NISB (2016). Cultuurroute Den Helder. http://www.nisb.nl/doen/goede-voorbeelden/cultuur-en-sport/evenementen_cultuurroute-den-helder.html Geraadpleegd op 28-04-2016.

NISB (2016-2). Soccer-Rocker in Amsterdam. http://www.nisb.nl/doen/goede-voorbeelden/cultuur-en-sport/evenementen_soccer-rocker-in-amsterdam.html Geraadpleegd op 28-04-2016.

NISB (2016-3). Ik laat het wandelen altijd voorgaan. <http://www.nisb.nl/doen/in-beweging-gebracht/ouderen-in-beweging/ik-laait-het-wandelen-altijd-voorgaan.html> Geraadpleegd op 28-04-2016.

Rotterdam Sportsupport (2016). <http://www.rotterdamsportsupport.nl/over-ons/> Geraadpleegd op 03-05-2016.

De bijdrage van Harten voor Sport (2015)

Rotterdam Sportsupport (2016-2). <http://www.rotterdamsportsupport.nl/bedrijven-en-partners/> Geraadpleegd op 03-05-2016.

Sportief Hoogeveen (2015).

https://www.hoogeveen.nl/sport/Actueel/Nieuws_2015/Februari/Project_Sport_JIJ_ook_leidt_inactieve_kinderen_toe_naar_sport <https://www.sportindebuurt.nl/bestanden/Sport%20JIJ%20ook%20-%20Sportief%20Hoogeveen.pdf>

Sportservice Haarlemmermeer (z.d.), http://www.sportservicehaarlemmermeer.nl/region_article.php?id=92

Sportservice Zuid-Holland (z.d.). http://www.sportservicezuidholland.nl/Onderwijs/primair_onderwijs/sportclinics-op-school Geraadpleegd op 13-6-2016.