



De bijdrage van Harten voor Sport (2014)

Maatschappelijke opbrengsten en werkzame factoren

Martin van Rooijen

Onderzoek, Monitoring en Evaluatie, Harten voor Sport

Froukje Smits

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

Met medewerking van: Guust van Gennip, Rowan Kuper en Luc van 't Oever

Studenten CMV, Hogeschool Utrecht

Maart 2015

© Harten voor Sport & Hogeschool Utrecht, 2015

Geachte lezer,

Voor u ligt het verslag van het onderzoekstraject naar de maatschappelijke opbrengsten en werkzame factoren van de activiteiten van Harten voor Sport. Het onderzoekstraject is uitgevoerd door het Lectoraat Participatie en Maatschappelijke Ontwikkeling van de Hogeschool Utrecht en Harten voor Sport.

Harten voor Sport levert periodieke kwantitatieve rapportages en een inhoudelijke verslaglegging over de uitvoering van onze activiteiten en dienstverlening. Met dit verslag van het onderzoekstraject naar onze maatschappelijke opbrengsten zetten we een eerste stap naar het beschrijven en onderbouwen van de attributie van Harten voor Sport aan de huidige ontwikkelingen van het sport- en beweeggedrag van Utrechters. Met andere woorden: welk effect heeft het werk van Harten voor Sport op het vergroten van de sport- en beweegparticipatie in Utrecht en welke andere effecten zijn waar te nemen. Daarnaast dient het als 'horizontale verantwoording'; welke kwaliteiten kennen de partners in de wijk toe aan de programma's van Harten voor Sport en hoe ervaren zij de samenwerking.

Het antwoord op deze vraag is in dit verslag vormgegeven door een inhoudelijke reflectie van (sport) intermediairs. Dit zijn onze samenwerkingspartners in de wijken, zij hebben veel contact met Utrechters die Harten voor Sport als doelgroep bereikt voor haar activiteiten en dienstverlening. In deze evaluatie is dit aangevuld met de opgedane ervaringen van medewerkers van Harten voor Sport zelf.

Wij beschouwen de uitkomsten van dit onderzoek als een goede basis voor ons werk en zien ons gesterkt in onze aanpak. In combinatie met de kwantitatieve en inhoudelijke verslaglegging van onze activiteiten en dienstverlening hopen we zo een goed overall beeld te geven van het programma Sport en Bewegen in de Buurt.

Het is onze ambitie om de methodiek die aan de basis ligt van dit onderzoekstraject in de komende jaren verder te ontwikkelen en daarmee zicht te geven op het attributievraagstuk van ons werk. Dat doen we om de kwaliteit van ons werk hoog te houden, om samen op te trekken met de vele netwerkpartners en niet in het minst om de Gemeente Utrecht te informeren over het effect van gemeentelijk beleid.

Wij danken het lectoraat Participatie en Maatschappelijke Ontwikkeling, in het bijzonder onderzoeker Froukje Smits en de betrokken studenten, voor de coöperatieve en efficiënte samenwerking: op deze wijze is het gelukt om in relatief korte tijd en met beperkte middelen een gedegen onderzoek uit te voeren, dat tevens een goede basis biedt voor vervolgonderzoeken.

Wij zijn graag bereid het verslag toe te lichten.
Met vriendelijke groet,

Directie Stichting Harten voor Sport
Rob Nillezen en Ronald Hennekes

Inhoudsopgave

1	Inleiding en werkwijze	3
1.1	Onderzoeksopzet	4
1.2	Leeswijzer	5
2	(Sport)intermediairs van Harten voor Sport	6
2.1	Achtergrond HvS (Sport)intermediairs	6
3	(Potentiele) deelnemers	8
3.1	(Sport)intermediairs over deelnemers	8
4	Werkzaamheden van (sport)intermediairs	11
4.1	Deelnemers en werkzaamheden in de wijk	11
4.2	Werkzaamheden en organisatie in de wijk	12
5	(Sport)intermediairs over Harten voor Sport	14
5.1	(Sport)intermediairs over Harten voor Sport	14
5.2	Harten voor Sport vanuit het perspectief van de Beweegmakelaars	17
6	Conclusie en aanbevelingen	18
6.1	Conclusie	18
6.2	Aanbevelingen	19

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, buurtsportcoaches en combinatiefunctionarissen aan die werkzaam zijn in de wijken en samenwerken met o.a. buurtbewoners, sportverenigingen, 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 onderzoekstraject uitgevoerd naar de maatschappelijke opbrengsten en het toewijzen van deze effecten aan de programma's van Harten voor Sport (het zgn. attributievraagstuk).

Doelstelling en onderzoeksvragen

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 brengen 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 hebben we de volgende hoofdvraag voor het onderzoek geformuleerd:

Wat hebben de programma's van Harten voor Sport bijgedragen aan de huidige ontwikkelingen van het sport- en beweeggedrag van Utrechters?

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

1. Op welke wijze hebben de programma's een bijdrage geleverd aan de ontwikkelingen in het stimuleren van sport- en beweeggedrag van Utrechters en welke kritische succes- en faalfactoren zijn daarbij te onderscheiden? Welke kwaliteit kennen de respondenten de betreffende programma's/activiteiten toe, c.q. hoe tevreden zijn zij daarmee?
2. Hoe hebben de programma's van Harten voor Sport volgens (sport)intermediairs¹ bijgedragen aan overige beoogde maatschappelijke doelen, zoals een gezonde actieve leefstijl en maatschappelijke waarden als sociale cohesie, participatie/betrokkenheid en veiligheid?
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?

¹ De term '(sport)intermediairs' dient in dit onderzoek ruim opgevat te worden; we verstaan hieronder sportclubs, sociaal makelaars en huisartsen die bewoners doorverwijzen naar sport & beweegactiviteiten, Scholarshippers die activiteiten op pleintjes aanbieden, Combinatiefunctionarissen etc.

1.1 Onderzoeksopzet

Om antwoorden te vinden op bovenstaande onderzoeksvragen hebben we zowel kwantitatieve als kwalitatieve onderzoeksmethoden gebruikt:

1) Kwalitatief onderzoekdeel:

Om focus en verdieping in het onderzoek aan te brengen zijn (sport)intermediairs uit twee Utrechtse *wijken* uitgenodigd voor focusgroepsgesprekken. O.a. sociaal makelaars, sportverenigingsbestuurders, wijkagenten, schoolvertegenwoordigers, vertegenwoordigers uit de zorgsector en deelnemers aan sport- en beweegactiviteit zijn uitgenodigd om hun meningen en ervaringen over de uitgevoerde Harten voor Sport programma's te delen.

De gesprekken zijn gevoerd met (sport-)intermediairs uit de Utrechtse wijken Zuid en Zuidwest. Utrecht kent 10 wijken waarin Harten voor Sport actief is, er is voor gekozen om de focusgroepen te richten op twee verschillende wijken wat betreft de inzet die wordt gepleegd. In de wijk Zuidwest, een zgn. 'krachtwijk', is de sportparticipatie relatief laag en lopen de gezondheidscijfers achter bij die van andere wijken. Het lidmaatschap van een sportvereniging behoort tot de vier wijken met het laagste percentage (2012, NOC-NSF KISS). Zuidwest zit met de Beveegnorm (dagelijks 30 minuten bewegen) ruim onder het Utrechts gemiddelde (2010: 59% t.o.v. 67%) en scoort hier het laagst van alle tien wijken in Utrecht. De wijk Zuid doet het beter en zit boven het Utrechts gemiddelde met 72% maar kan gezien worden als een wijk met de grootste inzet ná de drie krachtwijken (Zuidwest, Overvecht en Noordwest). Wat nog opvalt is dat het overgewicht onder de jeugd bij enkele buurten in de wijken Zuid en Zuidwest slecht scoort. In de Buurtscans 2013-2014 van Harten voor Sport wordt de hoogte van de inzet in deze wijken verder onderbouwd. De relatief grote inzet zien we ook terug bij samenwerkingspartners zoals de Sociaal Makelaars en de professionals van Volksgezondheid.

Daarnaast heeft er een focusgroepsgesprek plaatsgevonden met de beweegmakelaars van Harten voor Sport om op stedelijk niveau over het attributie vraagstuk van de organisatie te praten. Zij hebben een beeld kunnen schetsen van de uitvoering van de programma's op *stedelijk* niveau. Onder de werkzaamheden van de beweegmakelaars kunnen activiteiten geschaard worden waarbij sport als middel wordt ingezet voor het stimuleren en bevorderen van sociale cohesie in de wijken, tegengaan van overgewicht bij bewoners, jeugd sportactief betrekken, bewoners sport & beweeg bewuster maken, opvoedingsondersteuning, leefstijlverandering, financiële sportdremels slechten, beweegnorm verhogen etc.

2) Kwantitatief onderzoekdeel:

Om meer (sport)intermediairs te kunnen bereiken en zodoende een algemener beeld te schetsen van de uitkomsten van de programma's, is er naast de evaluatie door middel van gesprekken, ook een korte basisenquête opgenomen in het onderzoekstraject. De enquête is in onderling overleg tussen HvS en HU opgesteld. Er zijn 200 enquêtes verspreid onder (sport)intermediairs in alle wijken, die in direct contact staan met bewoners die aan activiteiten die door Harten voor Sport georganiseerd, ondersteund, begeleid of mogelijk gemaakt worden. Er zijn 88 ingevulde enquêtes geretourneerd. Deze onderzoeksmethode bood de mogelijkheid om (sport)intermediairs anoniem hun oordeel te laten geven over de programma's van Harten voor Sport, wat een aanvulling is op de focusgroepsgesprekken op wijkniveau.

Uit de onderzoeksopzet valt op te maken dat we voor het beantwoorden van het attributievraagstuk beweegmakelaars en (sport)intermediairs gevraagd naar hun mening en ervaring, niet de Utrechtse bewoners zelf. De keuze voor het bevragen van (sport)intermediairs en niet bewoners/deelnemers zelf komt voort uit de werkwijze van Harten voor Sport. De beweegmakelaars hebben overwegend een bemiddelende functie; zij fungeren als tussenpersoon tussen enerzijds sportaanbieders en anderzijds professionals die contacten met de doelgroepen onderhouden. De omvang van de rechtstreekse contacten van beweegmakelaars met bewoners, zoals bij het Spreekuur Sport & Bewegen of fittesten is in dit opstartjaar van Harten voor Sport nog relatief laag en daarmee de ook bekendheid van hen met haar diensten zodat ervoor gekozen is hen niet te bevragen. De vraag hoe de programma's van Harten voor Sport hebben bijgedragen aan beoogde maatschappelijke doelen, zoals een gezonde leefstijl en maatschappelijke waarden (deelvraag 2) is daarom indicatief beantwoord. Het onderzoek is niet specifiek ingezoomd op een van de specifieke programmalijnen van Harten voor Sport, maar op de brede werkzaamheden van Harten voor Sport in zijn geheel.

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 tot en met 5 presenteren we de uitkomsten van het onderzoek. In hoofdstuk twee beschrijven we de achtergrond van de (sport)intermediairs van Harten voor Sport. In hoofdstuk drie staan de (potentiele) deelnemers van Harten voor Sport centraal, gezien vanuit de (sport)intermediairs en beweegmakelaars. In hoofdstuk vier staat beschreven welke activiteiten er plaatsvinden in de wijk waar Harten voor Sport (zijdelings) bij betrokken is. Hoofdstuk vijf staat in het teken van de ervaring en tevredenheid in het (samen)werken met Harten voor Sport als organisatie en tot slot is zijn in hoofdstuk zes de conclusie en aanbevelingen opgenomen.

2 (Sport)intermediairs van Harten voor Sport

In dit hoofdstuk maken we nader kennis met de (sport)intermediairs waar Harten voor Sport mee samenwerkt.

2.1 Achtergrond HvS (Sport)intermediairs

De achtergrondkenmerken van de (sport)intermediairs zijn in tabel 1 weergegeven. De (sport)intermediairs zijn daarbij in vier verschillende groepen ingedeeld. De eerste twee groepen betreffen professionals: (sport)intermediairs die met Harten voor Sport te maken hebben vanuit hun beroepspraktijk. Met de groep 'professionele sportaanbieders' doelen we bijvoorbeeld op Combinatiefunctionarissen, verenigingsbestuurders en commerciële sportaanbieders. Onder de groep 'professionals met een brugfunctie' scharen we onder andere de fysiotherapeut of huisarts, maar ook de Sociaal Makelaar of de medewerker van Volksgezondheid die doorverwijst naar een Harten voor Sport-activiteit zoals Plussport. De andere twee (sport)intermediairs groepen bestaan uit vrijwillige sportaanbieders alsmede vrijwilligers met een brugfunctie. Met de groep 'vrijwillige sportaanbieder' bedoelen we bijvoorbeeld de dansdocent die in het wijkcentrum gratis lesgeeft aan een groep wijkbewoners of trainers en bestuurders van sportverenigingen. Tot slot de groep 'vrijwilliger met een brugfunctie' waarmee we de mensen willen duiden die op vrijwillige basis medewijkbewoners wegwijs maken in het Utrechtse sport & beweegaanbod.

Uit tabel 1 valt op te maken dat de enquête met name is ingevuld door professionals, de respons onder vrijwilligers was een stuk lager. Uit de tabel valt op te maken dat professionele doorverwijzers relatief weinig tijd besteden aan hun werk in relatie tot Harten voor Sport, minder dan een half uur per week tot maximaal een uur. Sportaanbieders besteden hier meer tijd aan, van 1 tot 3 uur per week tot aan alle tijd van hun werkzaamheden. Ongeveer de helft van de sportaanbieders besteedt minder dan een uur per week aan werkzaamheden gerelateerd aan Harten voor Sport.

Het contact met Harten voor Sport is voor alle intermediairs gemiddeld eenmaal per week tot eenmaal per maand. Vijf procent heeft dagelijks contact en bij 15% van de intermediairs gaat het om incidenteel contact; 1 á 2 keer per jaar. Sportaanbieders gaven in de wijkinterviews aan dat er vooral sprake is van piekmomenten in het contact met Harten voor Sport, terwijl de professionele doorverwijzers aangaven dat er vooral doorlopend contact is. Dit verschil heeft met name te maken met de opstart van nieuwe sportperiodes of, bij combinatiefunctionarissen, het contact over nieuwe clinics die gestart worden bij de scholen:

“Nu heb ik denk ik ongeveer zes keer per week contact met Harten voor Sport, het is echt heel erg een piek. Straks na de herfstvakantie als iedereen weer doet wat ie moet doen, dan hoeft ik tot de Kerst geen contact te hebben.” (Bredeschoolcoördinator)

De rol die Harten voor Sport bij (sport-)intermediairs speelt in de ondersteuning van hun werkzaamheden om bewoners te laten sporten en bewegen is aanzienlijk te noemen. Driekwart van de (sport-)intermediairs ervaart de rol van Harten voor Sport in gerelateerde (sport)activiteiten op een schaal van 1 tot 10 groot (7-8) tot zeer groot (9-10). Uit de wijkinterviews bleek dat Harten voor Sport bij vrijwilligers met name een rol speelt bij vraagstukken rondom financiën, accommodatie en de promotie van de activiteiten.

“Nou ja, als de rekening dus niet klopt krijgen ze van mij bericht. Daar heb ik Harten voor Sport bij nodig. Harten voor Sport heeft dit georganiseerd en het loopt. Wij hebben ook ondersteuning gehad door een stukje in Hoograven, in AZ en in blaadjes en ook in de krant. Daar is ook wat resultaat van geweest.” (Vrijwillige sportdocent)

Tabel 1 Achtergrond (sport)intermediair naar werkzaamheden in relatie tot Harten voor Sport (in procenten, N = 79)

	Werkzaamheden (sport)intermediair				
	Totaal	Professionele sportaanbieder	Professional brugfunctie	Vrijwillige sportaanbieder	Vrijwilliger brugfunctie
	(n=79) 100%	(n=26) 33%	(n= 46) 58%	(n= 4) 5%	(n=3) 4%
Totaal	100	100	100	100	100
Omvang gemiddeld besteedde tijd per week aan HvS werkzaamheden:					
< 30 minuten p/w	44	28	63	0	0
30-60 minuten p/w	26	15	24	25	100
1-3 uur p/w	13	27	7	25	0
3-10 uur p/w	9	15	4	50	0
10-40 uur p/w	8	15	2	0	0
Aantal contactmomenten met HvS medewerkers:					
1-2 keer p/j	16	15	17	0	33
1 tot meerdere keren p/m	50	62	50	25	33
1 tot meerdere keren p/w	29	19	33	75	33
dagelijks	5	4	0	0	0
Ervaren omvang rol HvS in het ondersteunen van werkzaamheden om bewoners te laten sporten en bewegen (op schaal van 1 t/m 10):					
1-2	4	7	0	0	0
3-4	10	12	5	0	33
5-6	13	15	14	25	0
7-8	64	54	74	50	33
9-10	9	12	7	25	33

Professionele doorverwijzers ervaren de rol die Harten voor Sport speelt in verhouding groter dan die van de sportaanbieders. Bij de professionele doorverwijzer ligt de rol op het vlak van informatievoorziening (welk aanbod is er in de wijk), voorlichting en persoonlijke begeleiding van bewoners. De rol van Harten voor Sport bij de professionele sportaanbieders is het sturen, faciliteren en verbinden hetgeen de grotere verbondenheid en het nauwere contact onderbouwd:

“Ja, zij zijn de verbinders in de wijk, ze zouden dat in ieder geval moeten zijn en dat zie je ook al, er is veel contact. Iedereen kent Harten voor Sport al wel maar euhm, ik weet niet, misschien moeten ze dat nog iets verder ontwikkelen.” (Combinatiefunctionaris)

Het contact van (sport)intermediairs met Harten voor Sport wisselt nogal en hangt af van de behoefte en noodzaak voor ondersteuning.

3 (Potentiele) deelnemers

In dit hoofdstuk staan de (potentiele) deelnemers centraal, gezien vanuit de (sport)intermediairs en beweegmakelaars.

3.1 (Sport)intermediairs over deelnemers

Wat betreft de deelnemers die bereikt worden door de (sport-)intermediairs zien we dat dit veelal gemengde groepen zijn, zowel vrouwen/mannen als jongen/meisjes (zie tabel 2). Wat opvalt, is dat er daarnaast wel veel aanbod is specifiek gericht op vrouwen/meisjes maar dat dit voor mannen/jongens weinig gebeurt. Tijdens de wijkinterviews kwam dit thema specifiek naar voren, men ziet een groot aanbod specifiek voor vrouwen terwijl men van mening is dat dit ook voor mannen noodzakelijk is:

“Waar men ook al jaren voor vrouwen bezig is hé, die voorlichting geven, dat is misschien ook wel voor een grote groep mannen interessant.” (Sociaal Makelaar)

De deelnemers die de (sport-)intermediairs bereiken zijn verdeeld over alle leeftijdsdoelgroepen. Een derde van de intermediairs bereikt alle leeftijden, een derde met name de jeugd tot en met 18 jaar en een derde vooral volwassenen. Jongeren worden door de (sport)intermediairs veelal via het open aanbod op de veldjes en de inloopactiviteiten in de sporthal bereikt. Jeugd in de basisschoolleeftijd is veelal lid van een sportvereniging, het sportaanbod is dichtbij in de buurt. Beweegmakelaars Jeugd geven aan dat om de juiste doelgroep, de niet-actieven, te vinden zij andere organisaties en professionals nodig hebben zoals de Sociaal Makelaars, Sociaal raadslieden, Stichting JoU en zorgprofessionals. Aansluiten bij de behoefte van kinderen is nodig, behoeftepeilingen en onderzoeken in de wijk zijn hiervoor noodzakelijk. De (sport)intermediairs gaven tijdens de wijkinterviews aan dat het voor deze leeftijdscategorie nodig is om te richten op specifieke doelgroepen (risicogroepen) zoals kinderen met overgewicht:

“Maar wat ik wel vind, er zijn ontzettend veel kinderen met overgewicht. Ook steeds jongere kinderen en daar zou Harten voor Sport wel een taak in hebben wat mij betreft. Om daar aanbod op te organiseren, voor speciaal die kinderen. Ik weet dat de GGD daar ook mee bezig is, dus het zal een combinatie moeten zijn. Maar juist op de scholen kan Harten voor Sport met een goed sportaanbod daar volgens mij wel een flinke slag kunnen slaan”. (Bredeschoolcoördinator)

De relatie met en betrokkenheid van ouders is hierbij volgens de (sport)intermediairs van belang.

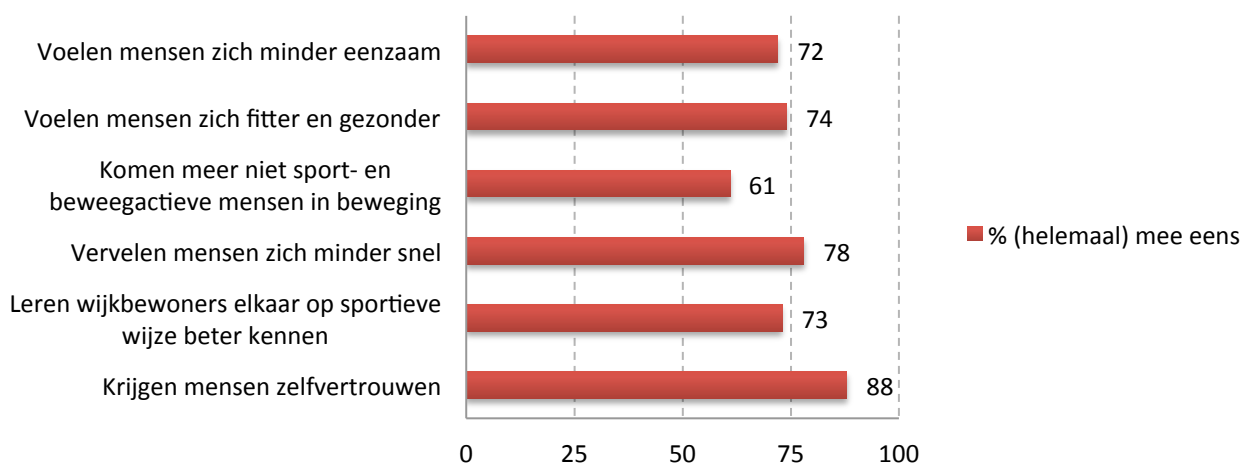
Tabel 2 (Sport)intermediairs over geslacht en leeftijd deelnemers (in aantallen en procenten, N = 88)

		(sport)intermediairs	
		Aantal	%
Geslacht	Mannen/ jongens	3	3
	Vrouwen/ meisjes	13	15
	Mix	66	75
	Weet ik niet	6	7
Leeftijd	Jeugd (0-18)	30	34
	Volwassenen (19-100)	26	30
	Verschillende leeftijden	32	36
Totaal		88	100

De grote meerderheid van activiteiten die wordt georganiseerd, 65 procent, richt zich op groepen. De groeps-grootte varieert van 2-350 deelnemers, met een gemiddelde groeps-grootte van 20 deelnemers. De werkzaamheden van de (sport-)intermediairs dragen bij aan het stimuleren van diverse factoren bij de deelnemers die zij bereiken met hun activiteiten. Uit figuur 1 valt op te maken dat bijna driekwart van de (sport-)intermediairs van mening is dat men op de zes genoemde factoren een bijdrage levert. De ontwikkeling van het zelfvertrouwen is hierbij het hoogst, bijna 90 procent. Het bereiken en laten sporten van niet-actieven scoort het laagste met zo'n 60 procent. Tijdens de interviews vertelde een (sport-)intermediar daarover:

"In onze doelgroep zitten mensen die alleen overblijven. Mijn vrouw en ik gaan samen. Maar goed er zijn er die alleen overblijven. Dus die hebben daar ook sociaal contact." (Vrijwillige sportdocent)

Figuur 1: Ervaren attributie van (sport)intermediairs (in procenten, N = 88)



(Toelichting tabel: de gehanteerde indicatoren volgen uit het voortraject dat Harten voor Sport heeft uitgevoerd i.s.m. Social Evaluator (Rapportage stakeholdersessie, 4-3-2014) en deels uit: Bisseling & Hoyng, 2009. *Monitoring- en evaluatiewijzer sport- en beweegbeleid*. Ede: NISB.)

Uit de wijkinterviews met de (sport-)intermediairs werd ook duidelijk dat het sociale contact dat de intermediairs met hun activiteiten bij volwassenen en ouderen verzorgen, zij als belangrijk zien. Wat gesignaleerd wordt, is dat volwassenen maar vooral ouderen zich niet altijd thuis voelen bij de sportvereniging, maar dat het ook lastig is om deze laatste doelgroep in beweging te krijgen via ander aanbod. Beweegmakelaars die zich richten op de volwassenen doelgroep geven ook aan dat het lastig is om de eenzamen, de niet-sporters die thuis zitten, te bereiken, zelfs niet met samenwerkingspartners. Het bevorderen van het bewustzijn over gezondheid en het belang van bewegen is volgens de (sport-)intermediairs de eerste stap om de motivatie voor sport te vergroten:

"Ik denk dat het toch belangrijk is dat er een bewustwording komt, van het feit dat sporten een toegevoegde waarde heeft. Ik denk dat heel veel mensen die kennis misschien niet hebben." (Sportaanbieder)

Om de niet-actieven te bereiken is lastig, het gaat hierbij om drempels in de motivatie, de financiën en het geen tijd hebben. Individuele begeleiding is nodig alsmede het opbouwen van een relatie, de intermediairs geven aan hiervoor zelf geen tijd te hebben en ziet dat Harten voor Sport ook geen mogelijkheden heeft:

"Maar als je het allemaal organiseert, als je echt een maatjesproject organiseert op sport, kost dat heel veel tijd. En dat heeft Harten voor Sport natuurlijk ook weer niet. Dus het probleem wordt ook wel gezien, maar de oplossing..." (Sociaal Makelaar)

Het programmaonderdeel beweegmaatjes zou hier een rol in kunnen spelen. Beweegmakelaars zien hun rol zeer breed, zij gaan soms als beweegmaatje mee met bewoners, deze persoonlijke begeleiding werkt goed omdat zij zelf goed weten wat een bewoner nodig heeft en op welke manier de zelfstandigheid snel kan worden bevorderd. Beweegmakelaars gaven tijdens de interviews aan het effect op de meeste factoren uit tabel 3 terug te zien door hun werk:

“Dan merk je ook in de wijk dat er veel meer vriendelijkheid is. Dat mensen elkaar gedag zeggen, en die kent die, en die spreekt die weer even aan, dus dat is ook zo natuurlijk met die sociale cohesie.” (Beweegmakelaar)

“Dat ze door die sportles sowieso al die Nederlandse taal wat meer leren, in contact komen met andere vrouwen, daardoor ook een keer meegenomen worden naar een koffieochtend en daardoor zelfs naar taalles zijn gegaan. Heb ik zelf meegemaakt. Dus dat je echt integratie ook, maar ook voor de Nederlandse mensen die echt ja, niet meer in de maatschappij, deelnemen aan de maatschappij, die thuis zitten.” (Beweegmakelaar)

“Dat je echt wel verschil ziet tussen nu en een paar jaar geleden, dat je merkt. Ik merk dat er ook ouders zijn die echt willen dat hun kind gaat sporten, maar nog niet weten hoe precies. Dus ik merk wel een soort, als ik kijk naar mezelf, 2005 en nu 2014. Merk je echt wel een soort verandering en dat is gewoon een verandering die heel lang duurt. Die leefstijl verandering.” (Beweegmakelaar)

Het gaat hierbij vooral om bevorderen gezondheid, de sociale cohesie bevorderen, verminderen van eenzaamheid en integratie van minderheden in de samenleving door sport. Over toename van het zelfvertrouwen en het opheffen van financiële belemmeringen zijn de beweegmakelaars minder zeker.

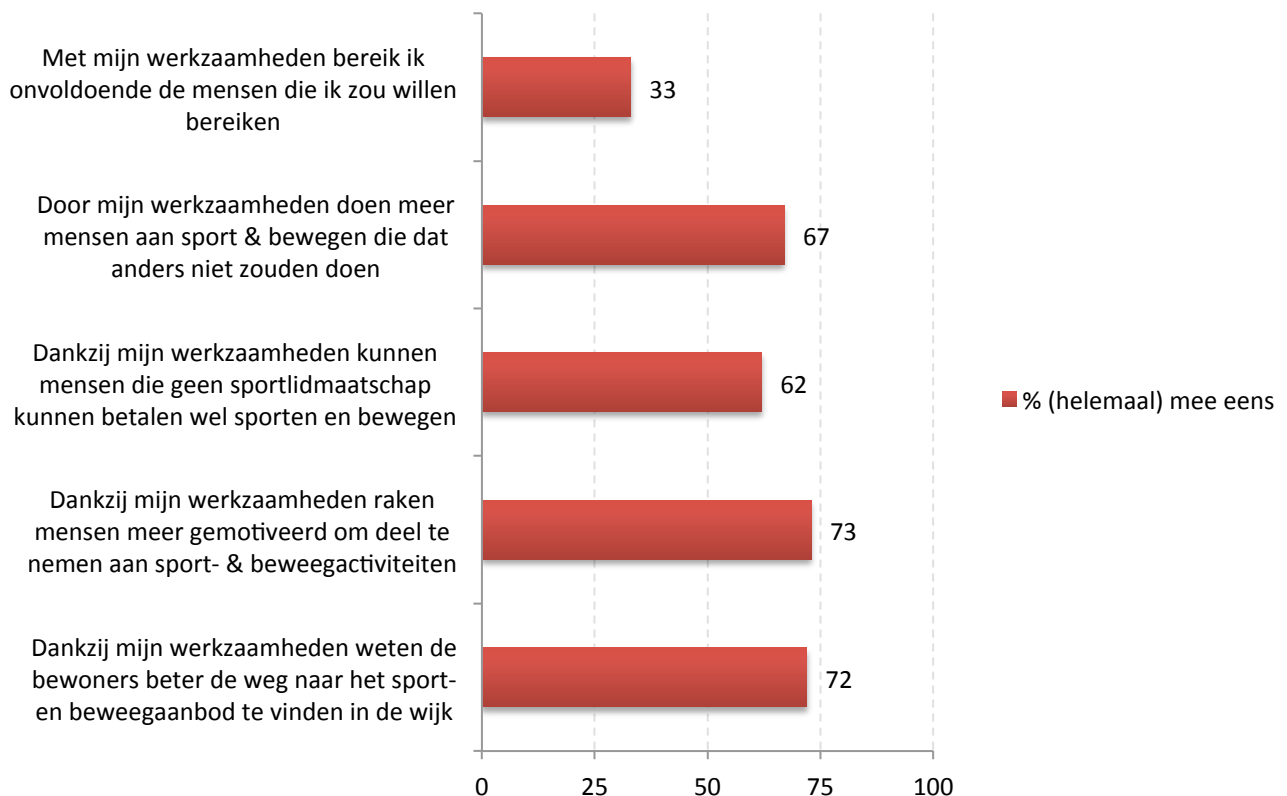
4 Werkzaamheden van (sport)intermediairs

In dit hoofdstuk worden de werkzaamheden van de (sport)intermediairs beschreven en de rol en wijze waarop Harten voor Sport de intermediairs daarbij ondersteund.

4.1 Deelnemers en werkzaamheden in de wijk

De (sport-)intermediair heeft diverse rollen ten opzichte van de deelnemers; zoals uit figuur 2 valt op te maken, vindt men de 'motiverende rol' het grootst. Driekwart geeft aan dat dankzij zijn/haar werkzaamheden deelnemers meer gemotiveerd raken om te gaan sporten en bewegen. Bijna even groot ervaart men de rol van 'toeleider'; bewoners de weg wijzen naar het bij hun situatie aansluitende aanbod, net als de rol om mensen te bereiken die anders niet zouden sporten en om de financiële drempels te verlagen zodat zij wel kunnen sporten en bewegen.

Figuur 2: (Sport)intermediairs over hun deelnemers in de wijk (in procenten, N = 88)



Het is volgens de (sport-)intermediairs belangrijk een gezellige sfeer te creëren. Dit is volgens de intermediairs beter mogelijk als het kleinschalige sportactiviteiten zijn waarbij een locatie als het buurtcentrum beter aansluit:

“Dat mensen echt moeten gaan bewegen en maak het dan ook laagdrempelig, wandelen en op eigen momenten gewoon kunnen doen. Echt voor de basic. Want je kan zeggen volwassenen moet je toeleiden naar sportverenigingen. Ik ben daar ook mee bezig geweest maar er is gewoon weinig aanbod voor volwassenen. Echt ouderen he, dus mensen die krakkemikkig zijn, mensen zoals ik, van mijn leeftijd. Dat je denkt ik ga leuk bij een sportvereniging.” (Sociaal Makelaar)

Daarnaast benoemden de intermediairs dat zij bewoners 'opvoeden' door het belang van gezondheid uit te dragen en de bewustwording van sport en bewegen als toegevoegde waarde voor hun:

"Je moet mensen een beetje opvoeden natuurlijk..." "Ja want voor sommige mensen is het makkelijker om geld te geven in de markt dan in je gezondheid. Dat heb je helaas." (Combinatiefunctionaris en sportaanbieder)

Verder spelen de intermediairs een rol in het overzicht op het aanbod, er zijn heel veel mogelijkheden waar mensen vaak niet van af weten. Een gerichtere benadering van doelgroepen blijft van belang, er zijn altijd bewoners die nog niet sporten:

"Dus laten we nou eerst eens beginnen met van elkaar te weten wat we doen en wie en wat aanbied, zodat je daarna ook nog eens een keer kunt gaan samenwerken, weet je, en dat is wat ik de afgelopen jaren gemist heb. Het wordt er voor de doelgroep niet echt makkelijker op en uiteindelijk doe je het voor de doelgroep." (Combinatiefunctionaris)

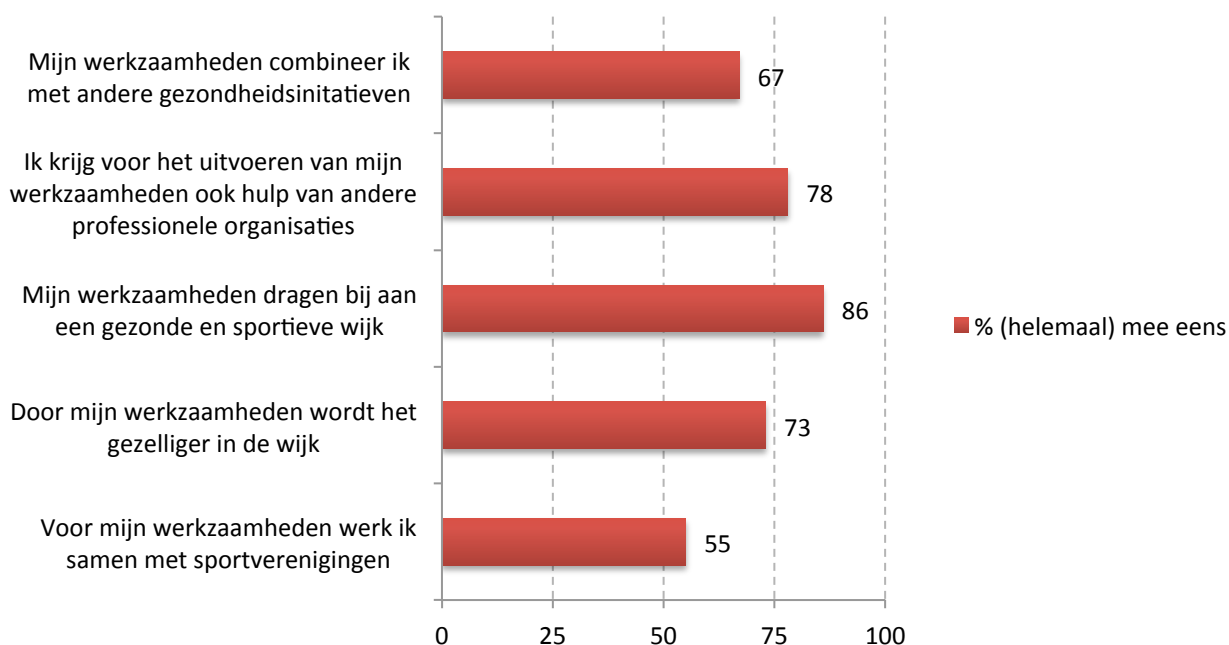
Tweederde van de intermediairs geeft echter aan de juiste doelgroepen te kunnen bereiken die het ook nodig hebben.

De Beweegmakelaars Jeugd en de Buurtsportcoach geven aan er voor álle jeugd te zijn omdat kennismaking met diverse sporten het uitgangspunt is: 'je kan niemand uitsluiten'. Daarnaast leggen zij de nadruk op doelgroepen die 'het extra nodig hebben': jeugd met overgewicht, bewegingsachterstand (gamende kinderen), niet-sporters, gezinnen met een laag inkomen. Het gaat hen om kinderen in achterstandsituaties die weinig kansen hebben en dus om inzet in de buurten waar zij wonen. Voor volwassenen geldt dat beweegmakelaars als doelgroep zien iedereen die niet zelf de weg kan vinden, niet zelf de motivatie heeft of wel wilt maar zelf nog niet weet wat het wilt.

4.2 Werkzaamheden en organisatie in de wijk

Van de respondenten geeft 86 procent aan dat zij met hun werkzaamheden bijdragen aan een gezonde en sportieve wijk (zie figuur 3). In afnemende belangrijkheid volgen dan het samenwerken met andere professionele organisaties, het bijdragen aan de gezelligheid in de wijk en het combineren met andere gezondheidsinitiatieven. Relatief laag, slechts iets meer dan de helft, scoort de samenwerking van de (sport-)intermediairs met sportverenigingen.

Figuur 3: (Sport)intermediairs over hun werkzaamheden in de wijk (in procenten, N = 88)



Aanwezige (sport-)intermediairs aan de focusgroepen onderstrepen het belang van de samenwerking in de wijk met partners, maar deze is zeker voor verbetering vatbaar:

“Vooral de plannen op een vroegtijdig stadium, samen plannen maken dat je ook elkaars expertise gebruikt. En dat heb ik ook al besproken, dus daar staan ze ook wel voor open. Ik vind dat het goed heen en weer bekeken kan worden. Maar ja je hebt elkaar gewoon hard nodig, ze hebben mij ook nodig. En ik wil graag meewerken maar dan wel graag op een manier dat het ook het meeste effect heeft.”
(Sociaal Makelaar)

De (sport)intermediairs willen meer samenwerking, kennis delen, goed van elkaar op de hoogte zijn, een zelfde agenda maken en daar invulling aan geven. Aan de ene kant moet de samenwerking voor bewoners zichtbaar zijn, aan de andere kant moet het voor een bewoner niet uitmaken waar deze binnenkomt, de partners verzorgen de juiste weg. Verder werd het ontstaan van witte en zwarte sportverenigingen door de (sport)intermediairs genoemd, gemengd sporten en integratie is belangrijk, ambassadeurs kunnen hierbij een rol spelen. Sportaanbieders willen onderdeel zijn van de samenwerking, alsmede basisscholen die actiever kunnen zijn in hun rol. Het kan helpen om allochtone beweegmakelaars in te zetten. Buurtsportcoaches hebben ook een rol in contacten met de moskee omdat deze een voorlichtingsfunctie kunnen spelen. Het bereik kan daarmee worden vergroot, enthousiaste bewoners zijn van groot belang voor het slagen van activiteiten.

“Bijvoorbeeld de Marokkaanse jongeren hier in het wijkcentrum, die kunnen heel goed sporten. Hartstikke leuk en geweldig. Maar als ik die jongen naar de sportclub stuur, komen ze binnen op een witte vereniging. “haai jochie” Die jongens weten niet, hoe ga ik me hier in mixen. En dan is het “hee er zijn zwarte vandaag” een aantal dingen gaat dan mis.” (Jongeren sportwerker)

Beweegmakelaars zien verder veel meerwaarde in het samenwerken met zorgpartners, er is regelmatig overleg. Deze professionals hebben veel contact met wijkbewoners die het nodig hebben om te bewegen, er is een vertrouwde relatie en bewoners luisteren naar hen. Het samen fittesten organiseren is succesvol, helaas hebben deze (sport)intermediairs weinig tijd hiervoor en hebben zij hun eigen doelen ten aanzien van hun werk.

5 (Sport)intermediairs over Harten voor Sport

In dit hoofdstuk worden de ervaringen en tevredenheid van de (sport)intermediairs met Harten voor Sport weergegeven.

5.1 (Sport)intermediairs over Harten voor Sport

In de enquête is het oordeel gevraagd aan de (sport-)intermediairs over de dienstverlening van en samenwerking met Harten voor Sport (zie tabel 3). Wat betreft de bereikbaarheid van Harten voor Sport-medewerkers vindt 7 procent van de sportaanbieders dat de medewerkers moeilijk te bereiken zijn, het overige deel van de (sport-)intermediairs vindt dit niet. Ook uit de wijkinterviews bleek dat men over het contact meer dan tevreden is; de intermediairs weten Harten voor Sport goed te vinden. Spreekuren in de wijk dragen eraan bij dat ook bewoners steeds meer contact leggen met Harten voor Sport:

“Voor mij is het zo, als er een bewoner of een kind met een vraag komt over sport, dan zal ik ze naar Harten voor Sport, naar het spreekuur door verwijzen.” (Sociaal Makelaar)

“Maar goed, dan moet je wel weten dat dat spreekuur er is. Ik wist het bijvoorbeeld niet.” (Sportjongerenwerker)

De bekendheid van de spreekuren bij intermediairs en bewoners is daarmee nog niet volledig.

Over de ondersteuning van Harten voor Sport is 80 procent tevreden, 14 procent van de professionele doorverwijzers wil nog meer ondersteuning. Door de intermediairs werd tijdens de wijkinterviews bijvoorbeeld aangegeven dat het goed zou zijn als op programma's Harten voor Sport al in een vroeg stadium de partners uit de wijk betreft zodat samen opgetrokken kan worden. Met bijvoorbeeld Sociaal Makelaars kan meer worden samengewerkt om verbindingen te leggen:

“Dat het in ieder geval wel heel goed is om van elkaar op de hoogte te blijven van wie wat doet en die verbindingen nog beter te maken.” (Sociaal Makelaar)

Men is dus van mening dat Harten voor Sport ook niet alles op zich hoeft te nemen, goede sportaanbieders of combinatiefunctionarissen alsmede bewoners met power in de wijk kunnen zich ook hiervoor inzetten. Desondanks is duidelijk dat Harten voor Sport 'van de sport' is met een duidelijke functie. Echter, de taken en verantwoordelijkheden van Harten voor Sport hierin moeten duidelijker worden, zowel voor de medewerkers zelf als extern naar professionals. Nu stellen deze laatste hun vragen op sport en beweeggebied zonder dat zij weten of Harten voor Sport daar wel van is of daar antwoord op heeft:

“Het is nu een beetje lastig, omdat ik niet helemaal weet, het heeft iets met faciliteren en ondersteunen te maken, maar ik weet eigenlijk niet zo goed in welke hoek. Dat het duidelijk is waarvoor je ze kan inzetten en ook de samenwerking met de Sociaal Makelaars en met de scholen etc.” (Combinatiefunctionaris)”

Tabel 3 (Sport)intermediairs over Harten voor Sport (in procenten, N = 79)

	Tevredenheid (sport)intermediar in % (helemaal) mee eens				
	Totaal (n=79) 100%	Professionele sportaanbieder (n=26) 33%	Professional brugfunctie (n= 46) 58%	Vrijwillige sportaanbieder (n=4) 5%	Vrijwilliger brugfunctie (n=3) 4%
Totaal	100	100	100	100	100
Over HvS:					
Medewerkers van HvS zijn moeilijk te bereiken	3	7	0	0	0
HvS helpt me waar nodig	81	77	89	75	66
Ik had van HvS meer ondersteuning verwacht bij het uitvoeren van mijn werkzaamheden	10	4	14	0	0
Als HvS wegvalt kan ik mijn werkzaamheden niet meer voortzetten	21	19	24	25	0
Dankzij HvS kan ik veel mensen met mijn sportieve werkzaamheden bereiken	48	42	48	75	33
HvS is onmisbaar voor Utrechtse sport- & beweegactiviteiten	71	58	78	75	33
Ik ben voldoende op de hoogte van de ondersteunende dienstverlening van HvS	70	69	74	75	33
Beoordeling/ Cijfer					
Slecht (1-2)	0	0	0	0	0
Onvoldoende (3-4)	1	4	0	0	0
Matig (5-6)	4	12	0	25	0
Voldoende (7-8)	83	69	89	75	66
Goed (9-10)	12	15	11	0	33

Een duidelijker taakverdeling met andere professionals die ook een opdracht hebben in participatie en gezondheid is gewenst. Het begint volgens de intermediairs met het formuleren van een visie, ambitie, beleid en speerpunten. Daarmee kan Harten voor Sport leidend zijn en samenbindend. Eenzelfde aanpak in de diverse wijken is bijvoorbeeld wenselijk, maar per wijk op maat met korte lijnen ook. Het Wijksteam² kan daarin een goede rol gaan vervullen. Verder kan volgens de (sport-)intermediairs de zichtbaarheid van Harten voor Sport omhoog met flyers en het logo: aan bewoners laten zien wat je doet. Harten voor Sport moet meer vindbaar zijn en de vaste gezichten meer bekend worden. Harten voor Sport is er ook voor de praktijk o.a. financiële ondersteuning, het opstarten van beweeggroepen, de zaal huren, een trainer verzorgen en bewoners betrekken; de vraag is: wat doet de beweegmakelaar en wat de bewoner.

Een vijfde van de professionele sportaanbieders geeft aan zijn werk niet meer te kunnen doen als Harten voor Sport wegvalt en is dus grotendeels afhankelijk van de ondersteuning, bijvoorbeeld de Combinatiefunctaris. Bij de helft van hen speelt Harten voor Sport een grote rol om de juiste mensen te bereiken. Volgens bijna driekwart

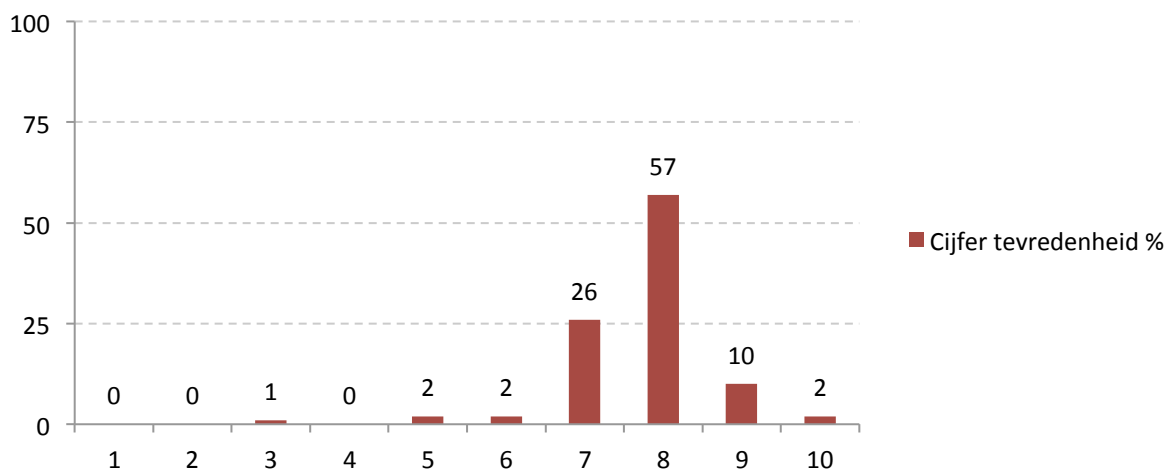
² Vanaf 2015 wordt het programma Sportsupport Jeugd van Harten voor Sport uitgevoerd door middel van Wijksteam² waarin de Beweegmakelaar Jeugd, combinatiefunctarissen en buurtsportcoaches samenwerken.

van de alle intermediairs is Harten voor Sport onmisbaar in Utrecht, waarbij van de sportaanbieders ruim de helft dit vinden. Bijna driekwart van de (sport-)intermediairs is goed op de hoogte van de dienstverlening van Harten voor Sport.

Tevredenheid

Het 'rapportcijfer' dat aan Harten voor Sport is gegeven is in figuur 4 weergegeven: 95 Procent van de respondenten geeft een ruim voldoende of meer, cijfer 7 tot en met 10. Zeventig procent van de (sport-)intermediairs beoordeelt Harten voor Sport met een goed of hoger, cijfer 8 tot en met 10. Ruim 10 procent scoort met tevredenheid een zeer goed tot uitmuntend, cijfer 9 of 10. De lagere beoordelingen (onder de 7) komen voornamelijk van sportaanbieders en helemaal niet van doorverwijzers.

Figuur 4: Tevredenheid van (sport)intermediairs over Harten voor Sport (in procenten, N = 88)



De waardering voor Harten voor Sport is voor de (sport)intermediairs persoonsafhankelijk, het ligt aan de goede ervaringen die zij met Beweegmakelaars hebben, die altijd klaar staat:

“Nee, het gaat echt snel...als ik haar nodig heb kom ik haar tegen bij Hart voor Noord en ze staat altijd klaar. Als ik iets nodig heb, ja!” (Sportaanbieder)

Doordat nog niet duidelijk is waar Harten voor Sport van is en wie wat doet is het cijfer voor de organisatie lager dan voor een individueel contactpersoon die goede ondersteuning heeft geboden:

“Ja oké, ik zeg tegen Harten voor Sport 5 en de Beweegmakelaar een 8.” (Vrijwillige sportaanbieder)

En:

“Als ik gewoon naar de organisatie kijk, ze hebben ook gewoon hun beperkingen qua budget en te weinig fte's, dus ja dat moet je ook allemaal meenemen in de overweging, maar ik denk dat er nog heel veel mogelijkheden zijn om te groeien. Dus ik zou ze een 6 geven, maar toch wel een voldoende voor de inzet, alleen ja je moet jezelf in een hele korte tijd wel neerzetten en ook naar de gemeente toe heb je een bepaalde verantwoording. Dus ik denk dat het wel moeilijk is om gelijk iets goed neer te zetten, maar goed een 6.” (Sportaanbieders)

Tijdens de wijkinterviews werd door de (sport-)intermediairs ook aangegeven dat zij begrip hebben voor de opstartsituatie van Harten voor Sport als nieuwe organisatie en de beperkingen hiervan in het duidelijk maken van

de dienstverlening. Zij hopen en verwachten dat dit zich positief zal ontwikkelen en dat bewoners en professionals weten waarvoor en hoe zij Harten voor Sport kunnen benaderen. Deze 'zoekende' verhouding is onderdeel van het proces van enerzijds het opstarten van Harten voor Sport als organisatie, maar anderzijds ook het veranderende uitgangspunt dat er een groter beroep op bewoners wordt gedaan met betrekking tot het zelf organiserend vermogen van bewoners. Deze nieuwe werkwijze past bij de landelijke trend en (beleids)ontwikkeling van decentralisaties en de participatiemaatschappij, maar kan lokaal tot 'verzet' of ongenoegen leiden omdat het er anders aan toe gaat dan men gewend was in de wijk.

5.2 Harten voor Sport vanuit het perspectief van de Beweegmakelaars

De Beweegmakelaar Jeugd ziet voor zichzelf vier hoofdtaken: clinics voor de jeugd programmeren, het aanbod op pleintjes coördineren, het programma jeugd met overgewicht en via het inloopspreekuur gezinnen begeleiden o.a. met als doel de jeugd toeleiden naar sportverenigingen. De Beweegmakelaar Volwassenen noemt drie pijlers: het toeleiden van bewoners naar sportaanbod inclusief informeren, voorlichting geven, inloopspreekuur en flyer; faciliteren nieuwe en ondersteunen bestaande sportaanbieders en de doorstroom vanuit de zorg begeleiden.

Omdat de beweegmakelaar niet alles kan moet deze prioriteiten stellen. De beweegmakelaar is er ook van de processen op langere termijn die niet direct zichtbaar zijn. Zoals bijvoorbeeld het opbouwen van contacten met de eerstelijnszorg en de doorstroom van patiënten naar regulier sportaanbod, de effecten hiervan zijn pas na langere tijd zichtbaar.

"En dat is bijvoorbeeld met de eerstelijnszorg. Daar ben ik afgelopen jaar, ja, ontzettend hard aan het werk geweest om die doorstroom naar regulier sportaanbod.. ja.. actief te krijgen en dat heeft nu niet direct resultaat, maar langzaam merk ik dat dat dat we daar, dat dat een grote vindplek wordt van de wijkbewoners. Maar het is niet direct zo één op één van." (Beweegmakelaar)

Beweegmakelaars zien uit naar het werken in Wijkspportteams in 2015, dit gaat bijdragen aan de duidelijkheid, zodat zowel professionals als bewoners weten wat zij doen en waarvoor zij het doen. Ook willen zij dat door meer zichtbaarheid Harten voor Sport professioneler en sterker als organisatie in de wijk aanwezig is. De inzet van vele communicatiemiddelen is daarbij essentieel. Met de inzet van meer vrijwilligers, beweegmaatjes en buurttrainers kan er meer uitvoerend werk gedaan worden met en voor de bewoners. Tot slot zou volgens de beweegmakelaars zekerheid over een langjarige structurele financiering bijdragen, omdat Harten voor Sport volgens hen nu meer bereikt dan in de structuur ervoor.

De Beweegmakelaars geven ook zelf diverse gebieden aan 'waar we van zijn': van de praktijk, achter mijn bureau, samenwerking met partners, een hele handige tussenpersoon tussen bewoners aan de ene kant en (zorg-)professionals en sportaanbieders aan de andere kant. Zij willen ook graag laten zien hoeveel bewoners zij zelf bereikt hebben, en niet alleen via de (sport-)intermediairs. De samenwerking met Sociaal Makelaars wordt vanuit de beweegmakelaars als goed ervaren, maar wie welke rol op zich neemt is nog zoeken. Men geeft aan dat Harten voor Sport wel uitvoerend bezig mag zijn en Sociaal Makelaars niet.

Nat als de (sport)intermediairs zijn ook de beweegmakelaars van mening dat Harten voor Sport een echt 'opstartjaar' achter de rug heeft. Dilemma's zoals duidelijkheid rondom de taak- en rolverdeling van de Beweegmakelaars, (sport)intermediairs en bewoners, alsmede de verklaring dat de inrichting en het overleg binnen de eigen organisatie veel tijd kost kwamen naar voren passend bij het afgelopen opstartjaar. De samenwerking met de Sociaal Makelaars is prettig te noemen, de valkuil is wel dat ieder op zijn eigen belang afgaat. Daarnaast is het hier ook persoonsafhankelijk, met de ene medewerker werkt het beter dan met de ander, en het is soms vaag wat hun doel is en waarvoor ze benaderd kunnen worden.

6 Conclusie en aanbevelingen

In paragraaf 6.1 is de conclusie van dit rapport opgenomen en in paragraaf 6.2 de aanbevelingen.

6.1 Conclusie

De conclusies worden geformuleerd aan de hand van de opgestelde deelvragen voor dit onderzoek, zoals in hoofdstuk 1 toegelicht. Hierbij is deelvraag drie opgesplitst in drie subvragen.

1. De bijdrage van de programma's van Harten voor Sport aan ontwikkelingen in het stimuleren van sport- en beweeggedrag van Utrechters.

Uit de focusgroepen komt naar voren dat de medewerkers van Harten voor Sport, m.n. de beweegmakelaars en de buurtsportcoaches dichtbij de bewoners actief zijn. Dit doen zij door de rechtstreekse contacten die zij zelf hebben maar ook via de contacten met (sport)intermediairs uit de zorg en sociaal makelaars. Daarnaast is er sprake van een duidelijke dienstverlening aan ouders en jeugd dat via de spreekuren in de wijk steeds bekender wordt. Mede door deze werkwijze geven betrokkenen aan dat hierdoor meer mensen met 'een drempel' tot sport en bewegen geholpen worden.

2. Kritische succes- en faalfactoren

De (sport-)intermediairs geven aan dat zij vragen ten aanzien van sport doorverwijzen naar Harten voor Sport. De beweegmakelaars zijn afhankelijk van deze signalen en volgen op deze manier wat er op hun afkomt m.b.t. vragen en ondersteuning. Het is de vraag of hiermee wordt aangesloten bij de wijkbehoefte of dat de doelgroepen worden ondersteund die achterlopen in sportparticipatie.

Het lijkt erop dat bewoners die een klein zetje nodig hebben, een kleine drempel ervaren (zgn. 'laaghangend fruit') goed te bereiken zijn, maar dat de niet-actieven met grotere drempels in motivatie lastig zijn te vinden en of te benaderen, ook niet in samenwerking met partners.

Door zich specifiek te richten op laagdrempelig aanbod zoals in de buurtcentra of specifiek aanbod in samenwerking met sportaanbieders bereikt Harten voor sport samen met partners op een goede manier de mensen die niet kiezen voor een sportvereniging of zich daar niet thuis voelen waardoor deze wel tot sport en bewegen komen.

Volgens deelnemers uit de focusgroepen is er een verdergaande verwijdering tussen allochtone en autochtone bewoners(groepen) binnen sport en bewegen hetgeen de integratie zou kunnen belemmeren.

3. Kwaliteit en tevredenheid van (sport-)intermediairs over programma's

Niet alle programma's van Harten voor Sport zijn onderwerp van gesprek geweest, uit de focusgroepbijeenkomsten kwam het volgende naar voren.

De mogelijkheid tot verwijzing van patiënten uit de zorg naar Harten voor Sport wordt als positief ervaren. Men ziet dat de Beweegmakelaars mensen vanuit fysiotherapeuten en huisartsen goed kunnen begeleiden en toeleiden naar geschikt aanbod, rekening houdend met fysieke belemmeringen.

Het opgestarte programma Beweegmaatjes van Harten voor Sport zien (sport-)intermediairs in potentie als waardevol om niet-actieven te bereiken en te stimuleren tot een actieve leefstijl.

De programma's van Harten voor Sport met de inzet op jeugd, waaronder clinics van combinatiefunctionarissen wordt positief benoemd, dit wordt breed gedeeld.

4. De bijdrage van de programma's van Harten voor Sport aan overige maatschappelijke doelen (het attributievraagstuk)

Duidelijk komt naar voren dat Harten voor Sport samen met de (sport-)intermediairs bijdragen aan meer dan alleen sport- en beweegstimulering. Zowel beweegmakelaars als de professionals in de wijk zien in de praktijk dat bewoners en jeugd plezier ervaren, dat het zelfvertrouwen toeneemt en het eenzaamheid kan voorkomen.

De bewustwording van bewoners van een gezonde leefstijl en het belang van sporten en bewegen is iets wat een steeds belangrijkere rol gaat spelen in het contact met bewoners. Hierin kan nog meer gedaan worden.

5. Samenwerking in de wijk en Horizontale verantwoording

Geconcludeerd kan worden dat Harten voor Sport wordt gezien als een 'natuurlijke' samenwerkingspartner in de wijk en dat hun rol hierin groot is. Zij worden vooral benaderd voor hun deskundigheid op het gebied van sport en bewegen, de kennis van vraag en aanbod op wijkniveau en de ondersteuning op het gebied van P.R., accommodatie en financiën. Naar voren komt dat deze rol zich verder uitbreidt naar persoonlijke begeleiding van inactieve bewoners en gezinnen en naar activiteiten rondom een gezonde leefstijl zoals fittesten en beweegmaatjes, en dat dit door professionals als waardevol wordt gezien en aansluitend bij hun werkzaamheden.

Dat Harten voor Sport een hoog 'rapportcijfer' krijgt van (sport-)intermediairs geeft aan dat zij tevreden zijn over de samenwerking, positieve factoren hierbij zijn bereikbaarheid, flexibiliteit en het persoonlijke contact met beweegmakelaars.

Attentiepunt is meer duidelijkheid over de 'dienstverlening' van Harten voor Sport. Partners in de wijk geven aan niet goed te weten wat de 'producten' zijn. Omdat Harten voor Sport nu voor alles benaderd wordt dat te maken heeft met Sport en Bewegen, wordt per verzoek de afweging gemaakt wat de Beweegmakelaar hierin kan doen en daardoor zijn de wederzijdse verwachtingen niet altijd duidelijk.

Er is veel begrip voor Harten voor Sport als nieuwe en zich ontwikkelende organisatie, opstartprobleempjes worden daarbij voor lief genomen. De verwachting van samenwerkingspartners is dat de professionele aanpak zich verder zal ontwikkelen, zowel intern als extern.

6.2 Aanbevelingen

Dit onderzoeksverslag sluit af met aanbevelingen naar Harten voor Sport. Dit wordt behandeld aan de hand van een aantal relevante thema's.

Organisatie in de wijk:

De (sport-)intermediairs én de beweegmakelaars van Harten voor Sport vinden het van belang om samen op te trekken op het gebied van een Gezonde Leefstijl voor bewoners. Bij de ontwikkeling en uitvoering van de programma's van Harten voor Sport is het van belang in een vroeg stadium partners uit de wijk te betrekken. Er wordt geadviseerd vooraf met betrokken professionals uit de wijk samen te werken aan afspraken over inzet en taakverdeling op het gebied van sport, bewegen en gezonde leefstijl.

Inhoudelijke ontwikkeling:

Het komt naar voren dat de inzet van Harten voor Sport deels geleid wordt door wat er willekeurig uit de wijk voor vragen komen. Harten voor Sport kan nog meer focus leggen op bewoners die het volgens een (wijk)analyse, kengetallen en behoeftenonderzoek, het meest nodig hebben om te gaan sporten en bewegen c.q. op bewoners waar de grootste effectiviteit kan worden behaald. Een pro-actieve houding met gerichte programma's op doelgroepen is hierbij nodig.

Harten voor Sport kan een gerichtere benadering ontwikkelen voor allochtone bewoners(-groepen) waar in de bewustwording over een gezonde leefstijl gericht wordt verzorgd. Door te werken met actieve 'ambassadeurs' uit de doelgroep kunnen specifieke doelgroepen als mannen beter bereikt worden. Tegelijkertijd kan de integratie via sport- en beweegactiviteiten en -evenementen bevorderd worden.

De bijdrage van Harten voor Sport (2014). Maatschappelijke opbrengsten en werkzame factoren.

Harten voor Sport richt zich op Sport en Bewegen, de beweegmakelaars en (sport-)intermediairs merken in de praktijk dat er steeds meer raakvlakken zijn met zorg en gezonde leefstijl. Daarom kan het goed zijn een methode te ontwikkelen met als basis gezonde leefstijl leidend naar beweegactiviteiten op maat voor de bewoner. Hierin kunnen dan ook bijvoorbeeld het aanbod van fittesten en beweegmaatjes in opgenomen worden en worden de afzonderlijke programma's geïntegreerd.

Harten voor Sport extern gericht:

Het algemene doel van de organisatie Harten voor Sport kan meer worden uitgedragen naar de professionals en partners in de wijk. Met het verder uitdragen van hun missie en speerpunten kan dit, samen met in het kort de programma's uit het werkplan 2015, bijdragen aan een basis voor een goede samenwerking met de (sport-)intermediairs.

Een verdere verbetering van de communicatie van de producten en diensten van Harten voor Sport kan enerzijds bijdragen aan een grotere naamsbekendheid bij bewoners en anderzijds dat beweegmakelaars doelgerichter worden benaderd voor dienstverlening.

De ondersteuning van het zgn. 'laagdrempelig aanbod' heeft een duidelijker focus en een betere communicatie naar zowel bewoner als professional. Harten voor Sport is er zeker voor je als je geen lid bent of wil worden van een sportvereniging maar op een andere manier actief wil zijn op sport- en beweeggebied.

Harten voor Sport als organisatie in ontwikkeling:

Met de groter wordende organisatie en een steeds grotere bekendheid wordt op Harten voor Sport steeds meer een beroep gedaan in het brede werkveld Sport, Bewegen en Gezonde Leefstijl. De beweegmakelaars worden soms overvraagd en zien zich genoodzaakt prioriteiten te stellen. Het werken met een activiteitenplan, gebaseerd op het Harten voor Sport-werkplan kan dit meer structuur geven.

Er wordt veel verwacht van de op te starten Wijkspportteams. Belangrijk hierbij is extra aandacht voor begeleiding en facilitering hiervan en de interne en externe communicatie van doel en werkwijze naar bewoners en professionals.