

De bijdrage van Harten voor Sport

Horizontale verantwoording 2016

Froukje Smits MSc.
Onderzoeker lectoraat Participatie en Stedelijke Ontwikkeling

Met medewerking van: Bas Peters en Nander Zuidema
Stagaires Harten voor Sport

Dit onderzoek is door het lectoraat Participatie en Stedelijke Ontwikkeling uitgevoerd vanuit de onderzoekslijn 'Maatschappelijke impact sport en bewegen'.

Mei 2017

Kenniscentrum Sociale Innovatie
Postbus 85397, 3508 AJ Utrecht
Tel. secretariaat 088 481 92 22
KSI@hu.nl

Inhoudsopgave

1	Inleiding en werkwijze	3
2	Resultaten	4
2.1	Context: wijk en bewoners	4
2.2	Rol- en taakverdeling beweegmakelaars en samenwerkingspartners	5
2.2.1	Doelgroep Volwassenen	5
2.2.2	Doelgroep Jeugd	7
3	Conclusie en aanbevelingen	9

1 Inleiding en werkwijze

De gemeente Utrecht heeft aan de Stichting Harten voor Sport (HvS) in 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 en volwassenen te faciliteren en organiseren. Hiervoor stuurt de stichting Utrechtse beweegmakelaars, buurtsportcoaches en combinatiefunctionarissen aan die werkzaam zijn in de wijken en samenwerken met onder andere buurtbewoners, sportverenigingen, gezondheidscentra en scholen.

De gemeente Utrecht heeft de stichting Harten voor Sport 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 het lectoraat Participatie en Stedelijke Ontwikkeling (PSO) van de Hogeschool Utrecht benaderd om samen na te denken over een onderzoekstraject ten behoeve van de horizontale verantwoording 2016. Het was de wens van Harten voor Sport om een compact onderzoek uit te voeren waarbij de volgende onderzoeksvraag is geformuleerd:

Wat hebben de programma's van Harten voor Sport bijgedragen aan de huidige ontwikkelingen van het sport- en beweeggedrag van Utrechtse wijkbewoners (Zuid en Zuidwest), gezien vanuit samenwerkingspartners en beweegmakelaars die werkzaam zijn in deze twee wijken?

Om focus en verdieping in het onderzoek (1-meting) aan te brengen zijn twee Utrechtse wijken (Zuid en Zuidwest) geselecteerd, die ook in het onderzoek (0-meting) van 2014 geselecteerd waren. Op deze manier kan er beter en gericht gekeken worden naar de bijdrage van Harten voor Sport.

Het compacte onderzoek bestond uit twee delen. Om een scherper zicht te krijgen op de uitvoering van de programma's van Harten voor Sport hebben er twee interviews plaatsgevonden met twee beweegmakelaars die betrokken zijn geweest bij de uitvoering van de programma's in een van beide wijken. Zij kunnen een beeld schetsen van de uitvoering van de programma's in hun wijken en de doelgroepen. Daarnaast zijn er twee focus-groepsgesprekken op wijkniveau (Zuid en Zuidwest) belegd. Maatschappelijke partners uit de wijk zoals sociaal makelaars, combinatiefunctionarissen (CF'ers), sportverenigingsbestuurders, jongerenwerkers, brede school coördinatoren, vertegenwoordigers uit de zorgsector en actieve bewoners die zelf sportieve activiteiten organiseren zijn uitgenodigd om hun meningen en ervaringen over de gevoerde Harten voor Sport programma's te delen. Helaas was de opkomst gering bij de focusgroepen; aan beide bijeenkomsten werkten in totaal vier samenwerkingspartners mee. De opkomst van maatschappelijke partners lag tijdens de 0-meting over het jaar 2014¹ twee keer zo hoog met acht deelnemers aan twee focusgroepgesprekken. Er is geen aantoonbare reden voor de lagere opkomst bij de 2-meting. Om de respons te verhogen zijn er per e-mail nog vragenlijsten nagestuurd, maar ook die opbrengst was nihil. Dit gegeven dient bij het lezen van deze rapportage meegenomen te worden, omdat de uitkomsten dus gebaseerd zijn op een beperkt aantal interviews.

In het volgende hoofdstukken zullen de uitkomsten van de interviews en focusgroepen gegeven worden en tenslotte treft u de conclusie en aanbevelingen aan van deze rapportage.

¹ Rooijen, van M. & Smits, F. (2015). De bijdrage van Harten voor Sport (2014). Maatschappelijke opbrengsten en werkzame factoren. Utrecht: Harten voor Sport/ Hogeschool Utrecht

2 Resultaten

In dit hoofdstuk wordt in paragraaf 2.1 eerst de context geschetst van de geselecteerde wijken en de deelnemers waar de activiteiten van de geïnterviewde Harten voor Sport professionals en hun samenwerkingspartners hebben plaatsgevonden. Vervolgens worden in paragraaf 2.2 de uitkomsten gepresenteerd over de rol- en taakverdeling tussen de beweegmakelaars en de samenwerkingspartners. Eerst in relatie tot de doelgroep volwassenen, daarna in relatie tot de leeftijdscategorie jeugd.

2.1 Context: wijk en bewoners

Harten voor Sport heeft Utrecht ingedeeld in verschillende wijken. Onder de wijk Zuidwest vallen verschillende sub-wijken: Kanaleneiland Noord en Zuid, Transwijk, Rivierenwijk en Dichterswijk. De beweegmakelaar die in deze wijken actief is omschrijft Kanaleneiland als de sub-wijk waar de meeste aandacht naar toe gaat, omdat daar de beweeg- en sportachterstand het grootst is, gevolgd door Rivierenwijk en Transwijk. Hoewel de wijk Zuidwest niet groot is qua oppervlak, is deze wel zeer divers, wat consequenties heeft voor de werkwijze van de beweegmakelaar. Bijvoorbeeld met betrekking tot de locatie van het sportaanbod, vertelt de beweegmakelaar:

“Mensen uit Kanaleneiland gaan niet zo snel naar de andere kant van de wijk, ze komen wel naar Nieuw Welgelegen, maar niet naar Rivierenwijk en Dichterswijk. Andersom wel, de bewoners uit die buurten komen wel de brug over naar bijvoorbeeld sportvereniging Zwaluwen. Maar het liefst sporten mensen in hun eigen buurt.”

Er werkte een combinatiefunctionaris en een brede school coördinator mee aan het focusgroepinterview voor deze wijk. Deze professionals omschreven de deelnemers die meedoen aan de sportactiviteiten in termen als:

“Lage SES, beweegachterstand, overgewicht, met name meiden die niet sporten (nog minder dan de jongens) en multicultureel.”

Met name de culturele diversiteit zorgt er volgens de samenwerkingspartners voor dat het lastig is om deze groepen te bereiken omdat ze merken dat; ouders geen geld willen uitgeven aan sport; bewoners niet begrijpen dat het huren van een zaal van de gemeente geld kost en dat er daarom contributie gevraagd wordt; onbekendheid met vrijwilligerswerk; er minder ervaring is vanuit de eigen cultuur met het sporten op een vereniging en jeugdigen daarom minder gestimuleerd worden vanuit huis door ouders om te sporten en/of tenslotte; dat met name meiden andere taken en verplichtingen hebben in huis waardoor ze niet aan sporten toekomen. Als aanvulling op het laatste punt werd door de samenwerkingspartners nog gemeld dat meer meiden afhaken als er een meerderheid aan jongens meedoen aan de activiteiten, dat maakt dat het aantal deelnemende meiden sterker daalt. De beweegmakelaar uit deze wijk gaf daarbij aan het lastig te vinden om kwetsbare doelgroepen te bedienen, zoals de meiden uit deze wijken. Dit ligt ten grondslag aan tegengestelde doelstellingen van de samenwerkingspartners, verenigingen hechten bijvoorbeeld een groter belang aan het binden en behouden van leden in plaats van het laten participeren van zoveel mogelijk jeugdigen aan buurtsportactiviteiten. Dat bijt elkaar wel eens omdat de samenwerkingspartners daarom de meiden niet altijd bereiken, maar dat ook niet als een belangrijke doelstelling zien, terwijl dat wel een belangrijke opdracht is voor de beweegmakelaar die daar wel veel tijd en energie aan kwijt is.

Binnen de wijk Zuid (bestaande uit de sub-wijken Hoograven, Tolsteeg, Bokkenbuurt en Lunetten) behoeven de sub-wijken Hoograven en Lunetten de meeste aandacht van de beweegmakelaar die deze wijken bedient. De doelgroepen die de aandacht verdienen verschillen echter wel; in Hoograven zijn het bewoners met een migrantenachtergrond en in Lunetten eenzame ouderen/volwassenen. De migrantengroep uit de wijk Zuid lijkt sterk op de hierboven beschreven doelgroep uit de wijk Zuidwest. De beweegmakelaar omschrijft de eenzame ouderendoelgroep als een brede groep van mensen van 45+ die geen werk hebben en alleen thuis zitten, tot en met mensen boven de 67 jaar die met pensioen zijn en daardoor vereenzamen. De 45+ groep wordt waar mogelijk ook vaak als beweegmaatje ingezet, waarbij deze groep andere mensen begeleiden bij het samen sporten. In dat geval dragen ze vrijwillig bij in de vorm van sporten en bewegen met andere hulpbehoevende mensen. Het nadeel van

deze 45+ vrijwilligers is dat het soms mensen zijn met een 'rugzakje' en ze dan extra hulp nodig hebben op andere leefgebieden die buiten de taken van de beweegmakelaars liggen. Maar de beweegmakelaar vindt het wel prettig dat deze groep harten voor Sport weet te vinden:

“Je ziet wel vaker dat mensen ons bellen van ‘goh, ik heb geen baan meer en beweegmaatje lijkt me leuk’. Dit jaar hopen we nog meer mensen te werven als beweegmaatjes, zo blijf je steeds met bewoners bezig en dat is ook waar je het voor doet.”

Het aan elkaar koppelen van mensen en mensen verder doorverwijzen is een van de belangrijkste taken van de beweegmakelaars. In de volgende paragraaf zal worden stilgestaan bij de rol- en taakverdeling op dit vlak van de beweegmakelaars en samenwerkingspartners met betrekking tot de doelgroepen volwassenen en jeugdigen.

2.2 Rol- en taakverdeling beweegmakelaars en samenwerkingspartners

Uit de interviews en de focusgroepgesprekken bleek dat de beweegmakelaars verschillende werkwijzen hebben, zowel per wijk als in het benaderen van de diverse doelgroepen. De rol- en taakverdeling van de beweegmakelaars met de samenwerkingspartners verschillen daarom van elkaar. Vanwege de verschillende werkwijzen zijn er ook verschillen te constateren in de ervaringen en meningen van de samenwerkingspartners. De bevindingen met betrekking tot de seniorendoelgroep zullen als eerste aan bod komen, waarna de doelgroep jeugd volgt.

2.2.1 Doelgroep Volwassenen

De beweegmakelaar uit de wijk Zuid vertelt dat de ouderen veelal via de buurthuizen en instellingen benaderd worden, maar dat er nog een grote groep in deze leeftijdscategorie niet bereikt wordt. Meer gezamenlijke huis-aan-huis acties zou de beweegmakelaar prettig vinden. Dit sluit aan bij de reeds bestaande werkwijze van de samenwerkingspartners die aanwezig waren tijdens het focusgroepinterview voor de wijk Zuid; die betrof een actieve wijkbewoner die voor ouderen sportaanbod organiseert en een fysiotherapeut die meewerkt aan de Fittesten. Bij de Fittesten wordt o.a. de bloeddruk, conditie, gewicht, buikomvang en lenigheid gemeten van deelnemers die aan de test meedoen om een beeld te schetsen van hun lichamelijke gesteldheid. Een samenwerkingspartner zei daarover:

“We hebben een meetstraat ontwikkeld voor de conditie van 55+ in de wijk waar bewoners gratis aan kunnen deelnemen. De samenwerking met de beweegmakelaar gaat al langere tijd goed, iedere keer zit het vol, er is veel animo voor. De beweegmakelaar verzorgt de werving door bijvoorbeeld een advertentie in de wijkkrant of her en der met flyers bij apotheken en wachtkamers bij huisartsen. Door deze aanpak bereiken we de minder hoog opgeleide mensen die minder snel naar buiten gaan, dus de mensen uit een volksbuurt die in ieder geval voor ons lastig te bereiken zijn”.

Aan het einde van de test ontvangen de deelnemers een persoonlijk sportadvies, waarmee ze samen met de beweegmakelaar kunnen zoeken naar beschikbaar sportaanbod dat bij hen past. Dat kan niet altijd ter plekke, daarvoor wordt veelal nazorg geboden vanuit Harten voor Sport, vaak met het inzetten van stagiaires. De beweegmakelaar vertelde:

“Heel vaak komt er uit de Fittest een vraag van deelnemers waar we verder op ingaan, bijvoorbeeld met hulp van stagiaires die mogelijkheden onderzoeken die we de deelnemers kunnen bieden.”

Deze doorverwijsfunctie van de Fittest naar sportaanbod is een belangrijke taak van de beweegmakelaar, omdat die het overzicht heeft van het sportaanbod voor bepaalde doelgroepen in de wijken. Het is daarom belangrijk dat (potentiële) samenwerkingspartners de diensten van Harten voor Sport weten te vinden. Een aandachtspunt zo blijkt uit het antwoord van een samenwerkingspartner van de Fittesten, is het volgende:

“Er zijn ouderen waarbij het erg lastig is om een goed sport- en beweegaanbod te vinden dat ze leuk vinden, met mensen van hun eigen leeftijdscategorie. Daar weet ik te weinig van af als fysiotherapeut, ik ken alleen een hardloovereniging en een zwemvereniging in Utrecht, dus voor ouderen houdt mijn kennis op sport- en

beweegaanbod snel op. Ik verwijs dan door naar de beweegmakelaar, maar ik denk dat heel weinig collega's weten dat Harten voor Sport zich hiervoor inzet. Als dat bekender is, dan zal er ook een grotere verwijsstroom op gang komen. Er zijn veel patiënten die na de behandeling zelf aan de gang moeten gaan, die plezier moeten krijgen in bewegen, voor deze doelgroep is de samenwerking met Harten voor Sport perfect."

Beweeggroepen voor ouderen staan dus op het netvlies van de beweegmakelaar, de beweegmakelaar kan zodoende direct doorverwijzen. Andersom springt de beweegmakelaar bij in het werven van leden voor beweeggroepen die willen groeien door het plaatsen van een advertentie in de een huis-aan-huis blad. Dit communicatiemiddel sluit volgens de beweegmakelaar beter aan bij de doelgroep dan via het internet. Een samenwerkingspartner (actieve bewoner die zelf sportaanbod organiseert) vertelde:

"Wij vragen aan de beweegmakelaar om mensen te vinden die bij ons horen. Zoals door een advertentie in de krant, dat is heel belangrijk... maar nu al een tijdje niet gebeurd. Dat is wel een aandachtspunt, want daar hebben we destijds veel mensen mee binnengekregen. Bijvoorbeeld iemand die nu weduwnaar is geworden, die voelde zich verloren, maar heeft nu bij ons aansluiting en je ziet hem opfleuren."

Als het niet lukt om meer nieuwe leden te werven om de groep groot genoeg en rendabel te houden dan bekijkt de beweegmakelaar of het lukt om twee groepen samen te voegen. De beweeggroep moet namelijk groot genoeg zijn om financieel daadkrachtig te zijn om de huur van een zaal te kunnen betalen. De beweegmakelaar helpt de deelnemers bij het berekenen van de kosten met minimaal een bepaald aantal deelnemers, waarbij keuzes worden gemaakt voor bijvoorbeeld een goedkopere ruimte in een buurtcentrum in plaats van een duurderre gymzaal. Ook het helpen bij het aanvragen van subsidies behoort tot het takenpakket van de beweegmakelaar, net als PR maken voor nieuw sportaanbod, contacten leggen met fitshops die apparaten leveren voor buurtfitnessclubs en de zaalhuur regelen. Naast deze praktische zaken die geregeld moeten worden, is de beweegmakelaar ook veel in de wijk om contacten te leggen, waardoor ze bijvoorbeeld kennis opdoen van het bestaan van een pas gestart hardloopleubje. Het is de bedoeling dat al deze sport- en beweegactiviteiten tegenwoordig te vinden zijn op www.sportstad-utrecht.nl. Het op de site plaatsen van het sport- en beweegaanbod en het bijhouden van de wijzigingen is een behoorlijke klus voor de beweegmakelaars, maar ze ervaren het wel als een belangrijk speerpunt. Bekendheid geven aan de website is ook een taak die de beweegmakelaars bezighoudt. Uit de groepinterviews bleek dat men hier waarde aan hecht, omdat het bestaan en de functie van de website sportstad-Utrecht.nl in 2016 nog onvoldoende bekend is bij professionals en bewoners. Verder zijn beweegmakelaars actief met het leggen van contacten in de wijk door langs te gaan bij belangrijke samenwerkingspartners zoals de buurtteams, gezondheidscentra, of middels een lunchafspraak met huisartsen en Praktijkondersteuners Huisartsen (POH'ers) om te vertellen over de Beweegmaatjes. Over de achterliggende redenen vertelde een beweegmakelaar:

"Het doorverwijzen is nog steeds lastig, POH'ers weten mij sneller te vinden dan de huisartsen, die willen eigenlijk liever iets van 'hop en daar moet je heen'. We zijn er een beetje zoekend in om een goede doorstroom te regelen van mensen met een beweegvraag zonder dat de huisarts hier teveel handelingen voor moet ondernemen. We proberen Sportstad-Utrecht.nl wel te promoten, maar de huisartsen geven denk ik liever mijn naam door, want patiënten gaan vaak niet zelf actief naar mij op zoek of via de website. Als het mag dan neem ik zelf contact op, maar deze werkwijze gaat niet altijd goed. Daarom willen we het liefst iets van een kaartenbak die de huisarts vult en waar ik het dan uithaal. Dan kan ik de patiënten individueel benaderen en probeer ik dan groepjes te maken over voeding, bewegen, opvoeden etc."

Kortom, de website eist veel energie en tijd om deze goed up-to-date te houden, maar kan in de mix van zelf zoeken en doorverwijzen zeer verdienstelijk zijn. De afstemming op dit punt met samenwerkingspartners is nog niet altijd optimaal. Enkele voorbeelden uit bovenstaande informatie geeft tevens aan dat het takenpakket van enkele beweegmakelaars is uitgebreid met de functie van vitaliteitsmakelaar. Een uitbreiding specifiek gericht op volwassenen, waarbij ook ruimte is voor de combinatie van sport en bewegen en bijvoorbeeld gezond koken of goed slapen en ontspanningsoefeningen als yoga en mindfulness. Omdat de beweegmakelaar die aan het onderzoek meewerkte pas gestart is met deze functie, en de functie van vitaliteitsmakelaar zich nog in een pilotfase bevindt, kunnen er nog geen resultaten in deze rapportage over 2016 worden meegenomen.

2.2.2 Doelgroep Jeugd

Beweegmakelaars die zich bezighouden met de doelgroep jeugd zijn op vele manieren actief in de wijk, vaak in samenwerking met het onderwijs. Vanuit de relatie met het onderwijs sturen ze de combinatiefunctionarissen aan voor programma's tijdens schooltijd als ook erna, om zo de doorstroom naar de clubs te stimuleren. Dat doen ze vaak in samenspraak met een vertegenwoordiger vanuit een school. Een brede school coördinator vertelde:

“De beweegmakelaar overlegt met mij over het aanbod vanuit Harten voor Sport door de combinatiefunctionarissen. Ik coördineer dat weer op school met allerlei andere activiteiten. Dit vat ik samen in drie blokken per jaar. Verder houd ik sheets en presentie bij van kinderen wat ik ook doorspeel naar de beweegmakelaar. Deze samenwerking van aanbod en overdragen van informatie is heel fijn, de lijntjes zijn kort, ik krijg snel antwoord op vragen en de planning is goed en strak.”

Daarnaast zijn de beweegmakelaars voor jeugd een aanspreekpunt voor allerlei vragen op het gebied van sport en bewegen voor deze doelgroep. Mensen met een (potentiële) vraag ontmoeten ze bijvoorbeeld tijdens de spreekuren, maar ook bij cursussen voor ouders met kinderen met overgewicht. In de wijken zijn beweegmakelaars actief met het organiseren en het ondersteunen van activiteiten die door de buurtsportcoach worden uitgevoerd. Buurtsportcoaches zijn verantwoordelijk voor het uitvoeren van het sport- en beweegaanbod in de wijk vanuit de stichting Harten voor Sport en onderhouden daarvoor veel contacten met andere partners in de wijk. Beweegmakelaars onderhouden ook contacten met partners in de wijken, maar meer vanuit een coördinerende rol, zoals bij het inplannen van de combinatiefunctionarissen, waarbij zowel met scholen als verenigingen contact wordt onderhouden, als ook met wijkwelzijnsorganisaties als Doenja dienstverlening en stichting Jou. Een beweegmakelaar gaf als voorbeeld van deze coördinerende rol:

“Per jaar bieden we drie blokken aan van sportactiviteiten op de basisscholen. Per blok doen er ongeveer 120 meiden en 120 jongens mee aan onze naschoolse cursussen in de wijk ZuidWest. Dus dat loopt goed. De volgende stap is de doorstroom, daar zijn we hard mee bezig. We proberen laagdrempelig aanbod bij elkaar te brengen, maar om verschillende redenen stromen kinderen niet meteen door naar een vereniging. Bijvoorbeeld vanuit financiële overwegingen of de afstand naar de vereniging. Samen met de sportaanbieders proberen we dus die problemen te overbruggen door aanbod in de wijk te brengen voor minder geld.”

Meer inzicht verkrijgen in de doorstroom van kinderen die via het naschoolse sportaanbod doorstromen naar structureel sportaanbod, is nog een wens van beweegmakelaars:

“Het is lastig na te gaan wie er nu uiteindelijk op onze naschoolse activiteiten afkomen en waardoor ze, zeg maar, bij de vereniging of buurtsportclub belanden. Je ziet wel dat naarmate de stappen naar structureel aanbod verder gaan er minder aanmeldingen komen. Maar het is moeilijk vast te leggen waar de kinderen nou vandaan komen, dus weet je nooit de reden waarom ze niet instromen bij een vereniging. Dat kan liggen aan geld, de ouders, de afstand...”

Door beter zicht te krijgen op de in- en doorstroom weten beweegmakelaars beter wat de uitkomsten zijn van hun werkzaamheden en het geeft het ze de mogelijkheid om de vinger op de zere plek te leggen wanneer de doorstroom naar structureel sporten niet goed verloopt.

Meestal wordt er samengewerkt met een professional, wat prettiger werken is voor de beweegmakelaars als het gaat om afspraken maken. Van professionals kunnen ze meer vragen en verwachten dan van een vrijwilliger van een club. Hoewel ze de vrijwilligers van verenigingen graag betrekken, blijkt het nog wel eens een struikelblok om de activiteiten daadwerkelijk met vrijwilligers in de wijken aan te bieden. De huidige opzet heeft als nadeel dat de combinatiefunctionarissen in de spagaat zitten, een CF' er vertelde:

“Voor de club is het soms lastig als je 300 euro contributie vraagt aan je leden, maar we het in de wijk aanbieden voor een euro per keer. Dat gaat tot nu toe nog goed, maar is wel een dingetje. Maar uiteindelijk komen

kinderen hierdoor wel sneller sporten en is het ook een opstap naar de club. Bij ons op de vereniging is er wel groei in het aantal jeugdleden en die komt mede voort uit het aanbod dat ik opzet als combinatiefunctionaris.”

De samenwerken met verenigingen gaat via de combinatiefunctionarissen over het algemeen goed. Een aandachtspunt is de wijze van aansturen van de combinatiefunctionarissen vanuit Harten voor Sport. De beweegmakelaars hanteren een eigen werkwijze die ze prettig vinden, passend en werkzaam bij hun wijk. Een combinatiefunctionaris die echter in meerdere wijken lesgeeft, heeft daardoor soms met meerdere werkwijzen te maken wat sommige CF'ers minder prettig vinden. Daarnaast ervaren CF'ers wel eens hinder van in hun ogen tegengestelde belangen vanuit hun opdrachtgevers. Een CF'er vertelde:

“De VSU doet alles met verenigingen en Harten voor Sport en is heel erg met de wijk bezig. Dat heeft veel raakvlakken, maar de VSU wil sterke verenigingen en Harten voor Sport veel clinics in de wijken. Dat kan elkaar nog wel eens tegen werken. Soms krijg ik het gevoel dat ik voor de ene partij moet toewerken naar het bereiken van zoveel mogelijk kinderen met clinics, terwijl de andere partij verlangt dat ik het aanbod op de club verbeter zodat jeugdleden lid worden en blijven. Deze tegenstelling vanuit het werkveld is wel eens lastig.”

Een sterk en positief punt is de wijze van begeleiden van jeugdigen, omdat CF'ers daarvoor de Vreedzame methode hanteren. Een beweegmakelaar zei:

“De Vreedzame methode is nu een doorgaande lijn van omgaan met elkaar van schooltijd tot en met het sporten in de wijk. Kinderen worden op dezelfde manier aangesproken, wat het herkenbaar maakt. Het initiatief daarvan ligt bij ons om alle CF'ers te trainen. Het zou mooi zijn als scholarshippers op de pleintjes en de buurt sportcoaches ook vreedzaam getraind worden.”

Net als in de samenwerking met de CF'ers, is stichting JoU een partner waarbij men soms nog zoekend is naar de juiste match. Door veel Harten voor Sport activiteiten worden veel kinderen in de basisschoolleeftijd bereikt, maar minder jongeren. De samenwerking met JoU kan daar verandering in brengen. Maar omdat zij sport inzetten als middel en niet als doel, is het voor de beweegmakelaars nog aftasten naar de mogelijkheden. Het stedelijk sportteam, dat zich niet richt op een wijk maar op de hele stad vervult vanuit Harten voor Sport een brugfunctie naar de jongeren door minder vanzelfsprekende (meer spectaculaire) sporten aan te bieden als skateboards, squash, bossabal, BMX en rugby. Een actiepoint van de beweegmakelaars voor 2017 is om, naast het geven van een vervolg aan de inzet op het bereiken van jongeren, zich ook specifiek te richten op meiden omdat de deelnamecijfers vanaf de puberteit, met name bij deze doelgroep, sterk afneemt.

3 Conclusie en aanbevelingen

De kernpunten die een antwoord geven op de onderzoeksvraag naar wat de programma's van Harten voor Sport hebben bijgedragen aan de huidige ontwikkelingen van het sport- en beweeggedrag van Utrechtse wijkbewoners (Zuid en Zuidwest), gezien vanuit samenwerkingspartners en beweegmakelaars die werkzaam zijn in deze twee wijken, worden in onderstaande alinea's aangehaald.

Uit de resultaten die beschreven zijn in hoofdstuk twee, blijkt dat er vanuit Harten voor Sport veel activiteiten ontplooid worden voor de verschillende doelgroepen. De programma's van Harten voor Sport die na het toekennen van de aanbesteding gestart zijn, staan bij veel samenwerkingspartners duidelijk op het netvlies. De inzichten van deze horizontale verantwoording tonen dat belangrijke maatschappelijk partners, zoals de fysiotherapeuten voor de fittesten en de brede school coördinatoren voor de basisschoolkinderen, de beweegmakelaars weten te vinden. Hierdoor worden snelle verbindingen gelegd middels korte lijntjes naar bewoners. De professionals van de samenwerkingspartners waarmee Harten voor Sport samenwerkt blijven daarbij een belangrijke rol spelen, maar zoals uit de resultaten blijkt is ook het eigen netwerk van de Harten voor Sport-professionals in de wijken essentieel. Daarbij maakt het geen verschil of dat nu vanuit een uitvoerende taak is in het aanbieden van sport- en beweegactiviteiten als buurtsportcoach of een coördinerende taak als beweegmakelaar.

Een belangrijke tool voor de beweegmakelaars in hun coördinerende functie van de Harten voor Sport-programma's, is de website www.sportstad-utrecht.nl. Er is veel tijd in gestoken om deze website te completeren met het huidige sportaanbod in de wijk. Dankzij de website kunnen niet alleen de bewoners zelf het sportaanbod opzoeken in hun wijk, maar bijvoorbeeld ook buurtteams en professionals in de zorg makkelijker sport- en beweegaanbod vinden om bewoners door te verwijzen. Een aandachtspunt is het nog beter bekend maken van de website bij bewoners en professionals. Met name wanneer het gaat om het bereiken van kwetsbare mensen is het raadzaam om na te gaan of die wel bereikt worden via een website. Bijvoorbeeld wanneer het gaat om mensen die de Nederlandse taal onvoldoende beheersen of belemmeringen ervaren met de toegang tot het internet. Daarbij is het ook de vraag of deze mensen voldoende handvatten hebben om daadwerkelijk in actie te komen via deze site. Het is aanbevelenswaardig om daar oog voor te hebben en aan te sturen op een gepersonaliseerde aanpak, door intensief te blijven werken met samenwerkingspartners in de wijk. Een gepersonaliseerde aanpak om meer meiden vanaf 13 jaar te activeren, strekt ook tot de aanbeveling.

Een ander aandachtspunt is om tot een eenduidigere samenwerking te komen die aansluit bij de wensen van de CF'ers. De verschillende werkwijzen per wijk van verschillende Harten voor Sport-professionals leiden nog wel eens tot ongenoegen bij combinatiefunctionarissen. Het antwoord op dit vraagstuk ligt echter niet alleen bij Harten voor Sport die verantwoordelijk zijn voor het arrangeren van het sport- en beweegaanbod in de wijk. De gedeelde verantwoordelijkheid over de inzet van de CF'ers op de verenigingen, in combinatie met hun werk in de wijken leidt tot wrijving. CF'ers dienen rekening te houden vanuit de VSU, die het accent legt op doelstellingen voor de sportvereniging, wat het werk voor de CF'ers er niet altijd eenvoudiger op maakt. Het is raadzaam om vanuit stedelijk gemeentelijk beleid op zoek te gaan naar verbetering door keuzes te maken waardoor de CF'ers niet langer een spagaat ervaren. Dat een goede samenwerking veel oplevert, blijkt onder andere uit de tevredenheid naar de inzet van de Vreedzame methode die via de CF'ers zowel op school als in de sport wordt toegepast.

Uit de resultaten bleek verder dat beweegmakelaars behoefte hebben aan meer inzicht in eigen handelen. Er werd de wens uitgesproken om beter te kunnen achterhalen wie er instroomt bij buurtsportactiviteiten, wie niet en waarom er wel of geen doorstroom plaatsvindt naar verenigingssport of bijvoorbeeld blijvende deelname aan een wandelgroep. Daarom is het ontwikkelen van een gedetailleerder monitorsysteem en aansluitend onderzoek aanbevelenswaardig.

Kortom, de talrijke activiteiten en de 'spin in het web-functie' van Harten voor Sport in de wijken gaan goed. Door meer aandacht te besteden aan communicatie, de taken en inbedding van de CF'ers en monitoring, zal er nog meer slagkracht ontstaan vanuit het werk van Harten voor Sport.