

Samenwerking tweedelijnszorg en sport- en beweegdomein: beweegmakelaar Slingeland Ziekenhuis



Samenwerking tweedelijnszorg en sport- en beweegdomein: beweegmakelaar Slingeland Ziekenhuis

In het hele land ontstaan steeds meer samenwerkingen tussen de tweedelijnszorg en de sport. We verzamelden drie inspirerende praktijkvoorbeelden. Hoe zijn deze samenwerkingen opgezet? Welke tips en lessen vloeien hieruit voort? In dit derde deel vertelt senior buurtsportcoach en beweegmakelaar Loes van Beek-Willemsen over de regionale beweegmakelaar in het Slingeland Ziekenhuis te Doetinchem.

→ **Wat houdt de samenwerking in?**

Regionale beweegmakelaar Christel de Wildt begeleidt patiënten naar een passende beweegactiviteit en actievere leefstijl. Zij zit elke woensdagochtend in het ziekenhuis, op de afdeling Fysiotherapie. Specialisten van alle afdelingen verwijzen naar haar door via het elektronisch patiëntendossier. De beweegmakelaar krijgt een melding, neemt contact op met de cliënt en maakt een afspraak: in het ziekenhuis of op het kantoor van [Sport-ID](#) (Sportbedrijf Doetinchem). Tijdens de intake bespreekt zij met de patiënt de wensen, doelen en mogelijkheden. Ze zoekt vervolgens passend aanbod en maakt een informatiemap. Na twee weken volgt er een telefoontje: zat er wat tussen, heb je nog iets nodig? Na 3, 6 en 12 maanden is er opnieuw telefonisch contact en stopt uiteindelijk het traject. Komt een patiënt uit een andere gemeente dan Doetinchem? Dan verwijst de regionale beweegmakelaar diegene door naar de lokale beweegmakelaar in de eigen gemeente.

→ **Wat was de aanleiding om te gaan samenwerken?**

Het initiatief vloeide voort uit alarmerende lokale gezondheidscijfers in 2018. Meer dan de helft van de inwoners in de Achterhoek voldeed niet aan de beweegrichtlijnen en veel mensen hadden chronische ziekten. Het streven was dus: meer gezondheid en minder zorg in de Achterhoek. Daarom vroegen onder andere Sport-ID, het Slingeland Ziekenhuis en Achterhoek in Beweging een Sportimpuls aan bij ZonMw. Vanuit daar schreven we een projectplan en werd de samenwerking opgezet. Inmiddels zijn de kartrekkers vooral Sport-ID en Achterhoek in Beweging.

→ **Wie is de doelgroep?**

De regionale beweegmakelaar is er voor alle volwassenen en senioren die onder behandeling zijn. De afdelingen die momenteel het meest doorverwijzen zijn Interne Geneeskunde, Vaatchirurgie, Fertiliteit en Cardiologie. Loes van Beek-Willemsen vertelt: we proberen onszelf momenteel meer op de kaart te krijgen in het ziekenhuis. Overigens werkt de lokale beweegmakelaar in de wijk: daar kunnen mensen zonder verwijzing terecht.

→ **Welke professionals en organisaties zijn betrokken?**

De verpleegkundig en medisch specialisten en verpleegkundigen uit het [Slingeland Ziekenhuis](#) zijn betrokken. We werken ook veel samen met de afdeling Fysiotherapie. En met het samenwerkingsverband [Achterhoek in Beweging](#), waarvan het hoofd regionale beweegmakelaars de projectleider van deze samenwerking is. Daarnaast levert Sport-ID de regionale beweegmakelaars: dat zijn Christel en ik. Zij spreekt de patiënten. Ik ben de schakel tussen de beweegmakelaar en het ziekenhuis, en tussen de projectleider, het ziekenhuis en de gemeenten. We hebben ook goed contact met de lokale beweegmakelaars naar wie we mensen doorverwijzen. Tot slot helpen de gemeenten Doetinchem, Montferland en Oude-IJsselstreek met de financiering.

→ **Hoe hebben jullie het financieel voor elkaar gekregen?**

Zoals gezegd startten we met een Sportimpuls in 2018. In 2020 liep deze impuls af. Toen hebben we de financiering geregeld met Achterhoek in Beweging, de gemeenten en wijzelf (Sport-ID). Dat doen we nu elk jaar zo. Het ziekenhuis helpt bij de randvoorwaarden, zoals een ruimte en borden bij de wachtkamers.



→ Wat waren uitdagingen?

Hoewel het ziekenhuis wilde samenwerken, was het uitdagend om een (fysieke) plek binnen de muren te krijgen. Toen dat eenmaal gelukt was, liep alles makkelijker. Een andere uitdaging is de zichtbaarheid van de beweegmakelaar. We zijn heel dankbaar dat we in een spreekkamer van Fysiotherapie kunnen zitten, maar mensen moeten daardoor wel echt weten dat we er zijn. We proberen daarom onze naam intern verder te verspreiden, bijvoorbeeld via intranet en met banners en folders. Na de verbouwing van het ziekenhuis rond 2026 krijgen we onze eigen plek als Leefstijlloket. We willen daarmee zichtbaarder zijn en hopen daar meerdere dagdelen te zitten.

Een ander struikelblok: nog niet elke medisch specialist weet de regionale beweegmakelaar te vinden. Sommige afdelingen verwijzen fanatiek door, maar bij andere willen we meer op de radar komen. Daarbij helpt het om de contacten warm te houden. Om de route van specialist naar beweegmakelaar makkelijker te maken, heeft het ziekenhuis geholpen om via het elektronisch patiëntendossier door te kunnen verwijzen. We hebben ook een routekaart gemaakt: in welk geval verwijst je naar de regionale beweegmakelaar, fysiotherapeut, enzovoorts. Dit geeft de zorgprofessionals handelingsperspectief.

'Wat goed werkt: samen met onze partners duidelijke, concrete doelen stellen. Zodat we weten waar we aan werken en van elkaar weten waar we mee bezig zijn.'
Loes van Beek-Willemsen



→ **Wat zorgt voor een goede samenwerking?**

Het helpt om met elkaar in gesprek te blijven. Ook als het even minder goed loopt. Waar lopen we tegenaan, wat kan beter? Wat verder goed werkt: samen met het ziekenhuis en gemeenten duidelijke, concrete doelen stellen. Zodat we weten waar we aan werken en van elkaar weten waar we mee bezig zijn. Ook voldoende overleggen is een succesfactor. Zo hebben Christel en ik regelmatig overleg met de projectleider en gemeenten. Hoe staan we ervoor, wat willen we bereiken? Ieder kwartaal zitten we ook met de afdeling Fysiotherapie. En we komen soms samen met alle beweegmakelaars uit de regio. Dat organiseert Achterhoek in Beweging.

→ **Hoe lang duurde het voor de samenwerking stond?**

Hoewel we begonnen in 2018, staat het initiatief echt vanaf 2020. Nadat de Sportimpuls afliep, zag iedereen de toegevoegde waarde voor de regio. Toen kreeg het een vaste plek en werd het financieel geborgd. De impuls was een heel behulpzame start.

Het kost weinig tijd om de samenwerking te onderhouden. De lijntjes zijn kort: een mail is zo gestuurd, een afspraak is snel gemaakt. In de beginfase moet je daar meer tijd in investeren. Verder vragen de structurele overleggen tijd. En we besteden aandacht aan onze zichtbaarheid. Wij gaan bijvoorbeeld twee keer per jaar langs de medisch specialisten om ons gezicht te laten zien. Dat kost tijd, maar levert uiteindelijk meer verwijzingen op.

'We besteden aandacht aan onze zichtbaarheid als regionale beweegmakelaar. Zo gaan we twee keer per jaar langs de medisch specialisten om ons gezicht te laten zien.'

→ **Wat zijn de resultaten?**

In 2018 deden 174 patiënten mee, van wie 65% nu nog steeds structureel sport. Door dit resultaat zag men ook de meerwaarde van de regionale beweegmakelaar. We houden de resultaten nauwkeurig bij. De regionale beweegmakelaar noteert alle gegevens per patiënt in het CRM-systeem. Ook vragen we voor iedere kwartaalrapportage gegevens op bij de lokale beweegmakelaars. Dus van elk kwartaal en jaar hebben we een overzicht van het aantal gesproken mensen, de doorverwijzende arts, aandoening, motivatie, doel, uitkomst intakegesprek, of ze nog bewegen, waarom wel of niet, enzovoorts. Na ieder telefonisch contactmoment vullen we dit aan. We koppelen dit ook regelmatig terug naar de afdelingen, zodat die weten hoeveel van 'hun' patiënten nog bewegen en waarom. Zij kunnen dit dan verweven in hun spreekuur. Het motiveert hen ook om door te verwijzen: ze zien dat mensen door dit initiatief blijven bewegen.

'In 2018 deden 174 patiënten mee, van wie 65% nu nog steeds structureel sport.'

→ **Wat zijn tips om een goede samenwerking op te zetten?**

- + Zorg voor een stevig plan met goede onderbouwing. Maak het belang van je initiatief duidelijk.
- + Neem (omliggende) gemeenten mee voor meer draagvlak.
- + Zorg dat je in beeld blijft. Maak gewoon weer een afspraak als het even minder loopt. Of gebruik e-mail, intranet of flyers.
- + Monitor en deel je resultaten. Dit zorgt voor draagvlak en onderbouwing, wat helpt om je plek te behouden. Laat zien wat je behaalt!

 **Slingeland Ziekenhuis**

