

# Van maatwerk tot monitoring: zo verbinden beweegmakelaars Apeldoorn zorg en sport



# Van maatwerk tot monitoring: zo verbinden bewegmakelaars Apeldoorn zorg en sport

Sportbedrijven kunnen de perfecte schakel zijn tussen zorg, welzijn en sport. Dit is dan ook precies wat de bewegmakelaars van Sportservice Apeldoorn doen. Zij begeleiden mensen naar beweegaanbod en werken daarbij samen met allerlei partners. In dit interview vertelt Kitty Glzenburg (Coördinator Vitaal in Beweging & Bewegmakelaar) hoe de samenwerking opbloede dankzij gedegen monitoring, een persoonlijke aanpak en meer.

### → Wat doet de bewegmakelaar bij Sportservice Apeldoorn?

De bewegmakelaar begeleidt mensen die drempels ervaren om te bewegen. Ze kennen bijvoorbeeld het aanbod niet of kampen met bewegangst, gezondheidsproblemen of armoede. Het gaat vooral om deelnemers van de [gecombineerde leefstijlinterventie \(GLI\)](#) en mensen die vanuit (zorg)professionals worden doorverwezen. De bewegmakelaar kijkt wat iemand wil en nodig heeft, denkt mee over de opties en helpt diegene op weg naar passend aanbod. Ook bouwt en onderhoudt de bewegmakelaar een netwerk met zorg, welzijn en sport. Dat is nodig voor doorverwijzingen, maar ook om samen beweegaanbod op te zetten. De rol van de bewegmakelaar is volgens Glzenburg als het middenstuk van een zandloper: bovenin (zorg en welzijn) komt iemand met een bewegvraag binnen, waarna de bewegmakelaar diegene laat doorstromen naar onderen (sport en bewegen). Zo verbindt deze professional beide werelden.

### → Wat was de aanleiding voor de bewegmakelaar?

De functie bewegmakelaar ontstond vanuit de Gecombineerde Leefstijlinterventie (GLI) in Apeldoorn. Omdat bewegen niet in alle programma's opgenomen was, ontstond er bij de uitvoerders behoefte aan iemand die dit kon integreren: de bewegmakelaar. Dit was een gezamenlijk initiatief vanuit een GLI-aanbieder, huisartsenkoepel HOOG, gemeente Apeldoorn en Sportservice Apeldoorn. De initiatiefnemers besloten dat de samenwerking bij succes zou worden uitgebreid naar andere doelgroepen binnen de zorg. De functie werd belegd bij Sportservice, aangezien zij het gemeentelijke sportbeleid uitvoert. De initiatiefnemers deden een subsidieaanvraag voor 18 uur per week, voor twee jaar. Met deze subsidie kon Glzenburg starten in haar functie als bewegmakelaar, ze is dus vanaf het begin betrokken en doet dit nu ruim twee jaar. Inmiddels is er een driekoppig team (Vitaal in Beweging), goed voor 108 uur. In maart 2025 sluit een vierde bewegmakelaar aan.

## → Hoe ontstond de samenwerking met de zorg?

Bij de start bezocht Glazenburg verschillende gemeenten om te zien hoe zij soortgelijke functies invulden en welke samenwerkingen er waren. Ook stelde ze zichzelf voor bij alle GLI-groepen in Apeldoorn om deelnemers te werven. Toen de samenwerking met de GLI na een jaar goed liep, werd met een welzijnsorganisatie een pilot gestart in één wijk. Een kaderhuisarts bewegingsapparaat verwees daarbij mensen door naar de beweegmakelaar of sociaal werker Gezonde Leefstijl. De samenwerking breidde zich vervolgens uit naar andere organisaties.

## → Wat zijn de resultaten?

In 2024 hebben de beweegmakelaars bijna 350 mensen op weg geholpen naar passend beweegaanbod. Ongeveer 80% stroomt door naar beweegaanbod én blijft actief. Ook zijn er inmiddels tien beweegmomenten per week voor GLI-deelnemers, opgezet door Sportservice Apeldoorn. Momenteel doen 180 mensen mee aan activiteiten specifiek voor GLI-deelnemers, zoals zwemmen, boksen, bootcamp, gymzaalactiviteiten, tennis en yoga. Dit aanbod is ontwikkeld samen met aanbieders zoals de tennisschool en bootcampclub. Zo versterkt het initiatief ook sportaanbieders.

*“80% van de mensen die door de beweegmakelaars worden begeleid, gaat én blijft bewegen.”*  
Kitty Glazenburg, Sportservice Apeldoorn



## → **Hoe worden de resultaten bijgehouden?**

De resultaten worden uitgebreid gemonitord – een grote successleutel om de effectiviteit van het werk van de beweegmakelaars te laten zien. In een dashboard noteert de beweegmakelaar (AVG-proof) informatie over contactmomenten met deelnemers en professionals. Het dashboard licht rood op als er nog een openstaande taak is (bijvoorbeeld een terugkoppeling aan een doorverwijzer). Ook wordt genoteerd wat mensen na het traject zijn gaan doen. Dankzij een geautomatiseerde factsheet zijn alle resultaten makkelijk op te halen. Zo helpt het dashboard om de effectiviteit van de aanpak te meten én om draagvlak te creëren, bijvoorbeeld bij gemeentebestuurders. Naast kwantitatieve data toont Sportservice Apeldoorn de persoonlijke verhalen van deelnemers in filmpjes. Deze kwalitatieve data maken heel zichtbaar wat dit traject betekent voor mensen.

## → **Hoe is het financieel geborgd?**

Eerst werd de beweegmakelaar bekostigd vanuit het Preventieakkoord, later vanuit het GALA (Gezond en Actief Leven Akkoord) en inmiddels ook vanuit [de ketenaanpak Valpreventie](#). Om verder te groeien en het initiatief toekomstbestendig te maken, worden nieuwe financieringsroutes verkend, zoals via zorgverzekeraars. Zo zijn de gesprekken met Univé Stad en Land in een vergevorderd stadium en is de kans groot dat er vanuit deze samenwerking een extra beweegmakelaar kan worden ingezet. Voor deelnemers is de beweegmakelaar kosteloos.

## → **Hoe zorgen jullie voor doorverwijzingen?**

Inmiddels verwijzen zo'n 35 partners mensen door, van fysiotherapeuten tot welzijnsorganisaties. Om dit te realiseren, bezoeken en organiseren de beweegmakelaars bijeenkomsten zoals zorgverlenersoverleggen en speeddating-sessies met huisartsen. Verder maakt de beweegmakelaar doorverwijzen makkelijker door de systemen te gebruiken die zorgverleners zelf gebruiken, zoals VIPLive, Siilo en ZorgMail. Er ontstaan steeds meer 'ingangen' voor doorverwijzingen, bijvoorbeeld doordat de beweegmakelaars langsgaan bij welzijnsorganisaties en vertellen hoe bewegen óók problemen zoals eenzaamheid kan tegengaan. Zo maken ze de verbinding met het vraagstuk waarop een (potentiële) doorverwijzer zich richt.

## → **Hoeveel tijd kost de samenwerking?**

De beweegmakelaars verdelen hun tijd over de begeleiding en het netwerk. Glazenburg is naast beweegmakelaar ook coördinator en besteedt een kwart van de tijd aan contact met zorg-, sport- en welzijnsorganisaties. De beweegmakelaars bepalen zelf hoeveel uren begeleiding een deelnemer nodig heeft. Dankzij dit vertrouwen in hun professionaliteit en inschattingsvermogen, kunnen zij maatwerk leveren. De ervaring leert dat het ongeveer een jaar kost om een stevig fundament op te bouwen met een nieuwe doelgroep, zoals GLI-deelnemers.

## → **Wat is het geheim van een goede samenwerking?**

Alles begint met de relatie. Verwacht niet dat (zorg)professionals jou vanzelf wel vinden, laat staan vertrouwen. Sluit aan bij overleggen, stap op mensen af. Stel jezelf voor en vertel wat je doet – zonder direct verwachtingen te hebben. De beweegmakelaars nemen de tijd om de ander te leren kennen en vragen: “Waar loop jij in je werk tegenaan? Hoe kan ik daarbij helpen?” Als je het gesprek vaak genoeg voert (zonder opdringerig te zijn), krijg je vanzelf mensen mee. Door deze persoonlijke aanpak krijgen zorgverleners ook het vertrouwen dat nodig is om patiënten door te sturen. Om de relatie te versterken, vraagt de beweegmakelaar bovendien aan de zorgverlener of, hoe en wanneer hij of zij terugkoppeling wil. Dit wordt genoteerd in het dashboard, dat een signaal afgeeft als het tijd is voor actie.

## → **Hoe betrek je deelnemers?**

Als je tijd en aandacht hebt voor mensen, krijg je beweging voor elkaar. Het dashboard speelt hierbij een belangrijke rol. Door persoonlijke details te noteren, kun je daar later op terugkomen. Daarnaast bieden de beweegmakelaars extra ondersteuning waar nodig. Ze gaan bijvoorbeeld mee sporten of sturen persoonlijke berichtjes. Deze aanpak creëert vertrouwen en vergroot de kans op succes. Het werkt ook om GLI-deelnemers te werven: door actief langs te gaan, zien mensen je en zijn ze eerder geneigd om mee te doen.

*“Als je tijd en aandacht hebt voor mensen, krijg je beweging voor elkaar.”*



## → **Hoe zorgen jullie dat de samenwerking geborgd is in de organisatie?**

De uitstroom van kartrekkers kan de samenwerking beïnvloeden. Daarom is een team samengesteld van mensen met de juiste vaardigheden en persoonlijkheid. Goede beweegmakelaars leggen makkelijk contact met inwoners en organisaties, zijn oprecht geïnteresseerd in de ander en durven zichzelf te laten zien. Door de juiste mensen te werven, vergroot je de kans dat de samenwerking blijft lopen.

## → **Hoe kijken jullie naar de toekomst?**

De kracht van sport als middel moet meer op de kaart komen. Daarbij is het verbinden van zorg, welzijn en sport via sportbedrijven cruciaal. Zij hebben veel energie, kennis en ervaring om maatschappelijke uitdagingen aan te pakken. Sportservice Apeldoorn wil haar aanpak daarom landelijk verder verspreiden, Een grote missie, ook al begint alles klein: bij ieder individu.

## → **Meer weten over de beweegmakelaars van Sportservice Apeldoorn?**

Wil je meer weten over de beweegmakelaars van Sportservice Apeldoorn of over het dashboard waarmee zij werken, neem dan [contact op met Kitty Glazenburg](#). Zij denkt graag met je mee!

